

# الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 345 / Year 30 / September 2008

أيلول / سبتمبر 2008 / السنة الثلاثون / العدد 345

## داماك من فورة المشاريع إلى أزمة الاستحقاقات



موجة المصارف الإسلامية  
في الامارات

الوقت الأميركي يضيق  
ودائرة الانتظار تتسع

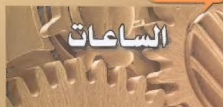


وقت

إدارة الثروات الخاصة



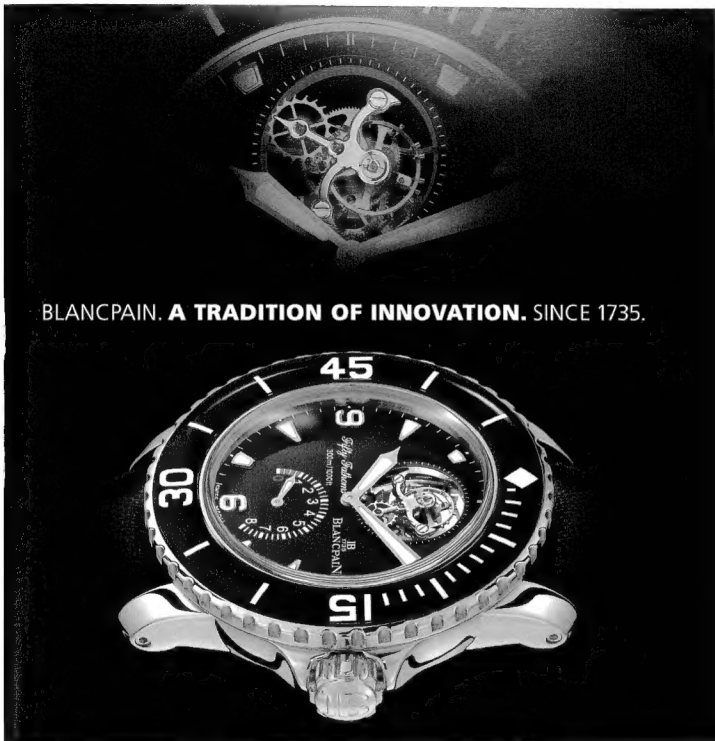
وقت



الساعات



## الخليج - أوروبا: المفاوضات العقيمة



BLANCPAIN. A TRADITION OF INNOVATION. SINCE 1735.



Flying one-minute tourbillon  
comprising 52 individual parts

The Manufacture Blancpain presents an unusual contrast between the spectacular aerial construction of its flying tourbillon and the sporting style of its legendary Fifty Fathoms diver's watch. Water-resistant to 300 metres, the "Fifty Fathoms Tourbillon" (ref. 5025-3630-52) is fitted with a sapphire crystal case-back revealing a hand-engraved oscillating weight specially created for this model.

**BOUTIQUES BLANCPAIN**

BEIJING • CANNES • DUBAI • GENEVA • HONG KONG  
MACAU • MUMBAI • MUNICH • NEW YORK • PARIS • TOKYO

الشركة العربية للصحافة والنشر والإعلام

إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

## الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي

المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.  
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:

RAOUF ABOU ZAKI

### HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center

P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100

Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200

Fax: + 961 1 354952 - 780206

Email: iktissad@iktissad.com

### SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422

Tel: + 966 1 293 2769

Fax: + 966 1 293 1837

### U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai

Tel : + 971 4 2941441

Fax: + 971 4 2941035

Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

### Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

### سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 150 ل.س • 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • قبرص 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • العراق 25 دينار • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 7 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND • Euro
- CYPRUS 4 L.C • U.K. 4 L.S • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

### الاشتراك السنوي.

الدول العربية \$ 80

الدول الأوروبية 80 Euro

الدول الأميركية \$ 100

الدوائر الحكومية والهيئات \$ 150

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات  
طباعة: شمس للطباعة والنشر ش.م.ل.

يدخل هذا العدد من الاقتصاد والأعمال إلى ما وراء كواليس السوق العقارية في الإمارات عبر بوابة شركة داماك، التي بدأت ترسم حولها الكثير من التسيّلات عن مصير المشاريع التي طرحتها سابقاً ولم تجد بعد طريقها إلى التنفيذ. ويبدو أنّ عودة الشركة عن قرار إلغاء مشروع "بالم سيرنغ"، بضغط من حكومة دبي، لم يكن كفيلاً بتهديد موجة التشكيك التي اجتاحت السوق حول قدرة "داماك" على الوفاء بالتزاماتها. فالخوف، أن لا يكون عجز "داماك" في التسليم مقتصراً على "بالم سيرنغ".

وفي حين تعزو الشركة تأخرها بالتنفيذ إلى "الطفرة العقارية في المنطقة ولا سيما في دبي وإلى الارتفاع الكبير في تكلفة مواد وتجهيزات البناء والنقص في العمالة وفي المقاولين الثانويين"، يبقى السؤال: لماذا تبدو مشاكل التأخير واضطراب العلاقة بالمشتريين متركزة في شركة داماك أكثر من غيرها من الشركات؟

وفي خضم موجة الشك هذه، يبقى مؤكداً أن النهضة العمرانية في دبي مستمرة بخطى ثابتة وفق الرؤية التي وضعها لها الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. وقامت حكومة دبي مؤخرًا بتحسين السوق العقارية بجملة قرارات إصلاحية.

وفي هذا العدد أيضاً، إضاءة على سير مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة ما بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي التي لا تزال تراوح في مكانها. ففي الوقت الذي يسعى الجانب الأوروبي إلى فرض شراكته الاستراتيجية مع إسرائيل على دول المجلس، لا يزال وزراء خارجية التعاون متمسكين بالمفاوضات التجارية مع للعضوية الأوروبية. وربما كان الأجدى إعادة النظر بالمفاوضات مع الجانب الأوروبي، والتركيز مجدداً على تحسين القوة التفاوضية لدول المجلس في إطار منظمة التجارة العالمية.

ويتضمن هذا العدد أيضاً ملفين حول المصرفية الخاصة وإدارة الثروات الخاصة والساعات، وفي كلا الملفين إضاءة على شركات تسعى إلى حجز حصة لها في سوق المنطقة.

في المقابل، تتحضر مجموعة الاقتصاد والأعمال لمعاودة نشاطات المؤتمرات بعد نهاية شهر رمضان الكريم بحيث تستهل أجنحتها به مؤتمرات هي: "الملتقى والمعرض العربي الدولي للمساحة والسفر"، "ملتقى النقل العربي"، "ملتقى تونس الاقتصادي الثاني"، و"ملتقى القاهرة للاستثمار" في دورته الثالثة.



## هذا العدد

## افتتاحية

6 دبي في مرحلة تنظيم الفورة

## اقتصاد وأعمال

10 "الاقتصاد والأعمال": 4 مؤتمرات

30 "داماك": من فورة المشاريع إلى أزمة الاستحقاقات  
42 الخليج-أوروبا: المفاوضات العقيمة

## مقال

48 الوقت الأميركي يضيق ودائرة الانتظار تتسع  
52 الدولار والنفط: هل انقلب مسار السوق؟

## تعاون عربي

14 القمة اللبنانية - السورية تؤسس لمرحلة جديدة

## اقتصاد عربي

58 تونس: الرئيس بن علي لولاية جديدة  
66 "الحنو القابضة" تباشر المرحلة الثانية من "جزر النجوم"  
67 6.3 مليارات دولار حجم التبادل التجاري بين الإمارات وفرنسا  
70 القطاع الفندقي في الكويت: منافسة حادة وظلم محدود

## مصرفية

74 موجة المصارف الإسلامية تعم أسواق الإمارات  
80 البنك التجاري الدولي - مصر: تحالفات جديدة  
82-106 سوق الثروات الخاصة (ملف)

## عقار

124 رؤيا للاستثمار العقاري: التطوير العقاري بنظرة تنمية  
126 "الفاخرة للعقارات": 7 مشاريع بكلفة 8 مليارات درهم

## سياحة

136 الأردن وجهة السياحة المتنوعة

## نقل

140 طيران الإمارات: تطلق أولى رحلات "A380" العملاقة

## المعلوماتية والإنصالات

144 عصر البرودباند العربي مؤجل  
145 Honeywell: حلول تكنولوجية لزيادة الفعالية  
146 الرخصة الثانية للهاتف الثابت في مصر: تأجيل جديد

## سيارات

152 "كوليكس" مولود "رينو" الأول متعدد الاستخدامات

## ملف خاص

156-189 صناعة الساعات والمجوهرات



54



58



66



145



اختيار جورج كلوني.



مزيد من المعلومات متوفرة لدى أوميغا الشرق الأوسط، أبراج الإمارات،  
دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: +٩٧١ ٤ ٣٣٠٠٤٥٥

  
**OMEGA**  
swiss made since 1848

# دبي في مرحلة تنظيم الفورة

هجة تبدل حديث الصالونات والمكاتب والأسواق في دبي.

بدل الحديث عن الأسهم والعقارات وأسعارهما والمشاريع الجديدة والمضاربات انتقل اهتمام الناس إلى أخبار الاعتقالات والتحقيقات التي تلاهقت وطلت بعض قادة الشركات الكبيرة أو موظفين كباراً فيها بتهمة مختلفة أهمها الفساد أو الاختلاسات المالية.

بالطبع ليس جديداً أن تشهد دبي حوادث اختلاس أو انهيار مؤسسات بسبب سوء الإدارة أو سوء النية وضعف الرقابة، لكن الجديد هو أننا نشهد لأول مرة في تاريخ الإمارة حملة واسعة النطاق يقودها الشيخ محمد بن راشد بنفسه تحت عنوان محاربة الفساد وتعزيز ثقة العالم بالبيئة القانونية وبيئة الأعمال في دبي، وقد تميزت الحملة حتى الآن بجملتها من الأمور الملفتة أهمها:

• إنها تركزت بصورة خاصة على بعض كبريات شركات العقار، فبدأت الحملة في "دبار" ثم انتقلت إلى "نخيل" وبعدها إلى "سما دبي"، الأمر الذي يشير إلى شعور الحكومة بأن الفورة العقارية وتقليد المضاربات والتهافت على تحقيق الأرباح السريعة وإن كانت ضرورية لإطلاق السوق واستقطاب المستثمرين لكنها في الوقت نفسه -وفي غياب التنظيم السليم للسوق- وفرت البيئة المؤاتية لبعض السؤولين في تلك الشركات لإساءة استخدام السلطة لأغراض الإثراء الشخصي، وبالتالي نشر الفساد في التعاملات العقارية. وبما أن دبي باتت معتمدة إلى حد كبير على استثمار تدفق المؤاتية إلى الاستثمارات في القطاع العقاري، فقد قررت الحكومة للتصرف بحزم لتدعيم الثقة بالسوق وبالتالي توفير العوامل الضرورية لإدامة النمو وإن يوتار أكثر عقلانية.

إن الحملة تناولت لأول مرة شخصيات إماراتية مرموقة بعضها تم وضعه في السجن وإخضاعه للتحقيق وبعضها الآخر أقبل بهدوء وأبعد بالتالي عن أي مواقع مؤثرة في اقتصاد البلد ومؤسساته. وقد

أرادت الحكومة عبر هذه السابقة إرسال إشارات لا لبس فيها لأهل البلد بأنهم غير مستثنين وأن مبادئ الشفافية في المعاملات والتزام معايير محددة خصوصاً في التعاملات العقارية سيطبق على الجميع بحيث لن يكون هناك تمييز بين مواطن وأجنبي عندما يتعلق الأمر بمصلحة البلد ومكافحة الفساد والإساءة إلى سمعة دبي وصورتها في الخارج.

• إن توالي الاعتقالات وشمول التحقيقات لعدد كبير من الأشخاص لم يكن صدفة أيضاً إذ أراد الشيخ محمد تحويل المبادرة الحكومية في مكافحة الفساد من تحقيقات روتينية أو عمل إجرائي إلى صدمة كبيرة للسوق واللاعبين تحول الأمر كله إلى موضوع للتقييم والنقاش يجبر الشركات كلها على الالتفات بسرعة إلى أوضاعها الإدارية والبدء على التدقيق بصورة أفضل في سلوك الإدارات ولا سيما تلك التي تشغل مواقع يسهل استغلالها لتحقيق المكاسب غير الشرعية مثل إدارة المبيعات والتعامل اليومي مع السوق.

• إن الحملة الحكومية على مظاهر الفساد واستغلال النفوذ في بعض كبريات الشركات العقارية ترافق مع إدخال الحكومة لإصلاحات مهمة جداً للسوق العقارية مثل تنظيم مهنة الوساطة العقارية ثم إصدار قانون مكافحة المضاربات بالعقار، والذي يخرس مجموعة من الضوابط على تداول العقار ستعيق بعد الآن إمكان شراء العقارات مع نية بيعها على الفور أو في وقت قصير لجني الأرباح. إذ بات القانون يخرس تسجيل كافة المعاملات العقارية بما في ذلك البيوعات التي تتم على الخريطة وذلك كشرط أساسي لتمكين المشتري من البيع لاحقاً. ويفرض القانون الجديد (13 ~ 2008) على المطورين الاحتفاظ بمعلومات تفصيلية على الكمبيوتر عن المبيعات المسبقة (على الخريطة) بما في ذلك هوية المشتري والبايع وقيمة العقار وموقعه وترتيبات القرض السكني وتاريخ المدفوعات على حساب الثمن ▶



# HARRY WINSTON

البحرين، المنامة - مركز البحرين للمجوهرات هانف: +٩٧٣١٧٥٣٥٠٩ مصر، القاهرة - فيلوتاتير باكس، هانف: +٢٠٢٢٦٢٠٠٠٠٠، الهند، نيودلهي - جوت امبيكس بي.بي.تي، هانف: +٩١١١١٥٠٥١٩٠٩  
 إيران، طهران - شركة طهران للمسامات، هانف: +٩٨٢١٢٦٦١٢٧٥٢ الأردن، عمان - داماس المرش المميز هانف: +٩٦٦٦٤٦٢٤٤١١ الكويت، الصفاة - غادة للمجوهرات  
 والهدايا، هانف: +٩٦٥٢١٠٠٩٥١ لبنان، بيروت - كرميتور هانف: +٩٦١١٧٨٨٧٠٨ المغرب، الفار البيضاء - مستير بوتيك هانف: +٢١٢ ٢٢ ٣٦٧٠٥/٠٦/٠٨ الرياض - دايموندير بوتيك  
 هانف: +٢١٢٧٧١٧٠٠٢ سلطنة عمان، مسقط - القيراط بوتيك، هانف: +٩٦٨٢٤٥٦١٨٨١ قطر، الدوحة - شركة مجوهرات غادة، هانف: +٩٧٤٤٠٨٢٠٢ المملكة العربية السعودية، الرياض - مجوهرات  
 الفردان، الملبأ المرمش العربي هانف: +٩٦٦١٦٦٢١١٢ جدة - مرض هاري وينستون للمسامات التجارية هانف: +٩٦٦٦٦٦٠٠٧٤ الخبر - مجوهرات الفردان هانف: +٩٦٦٢٨٨٠٠٠٩ سوريا، دمشق - واثق تاون  
 هانف: +٩٦٦١١٧٦٦١١٥ دولة الإمارات العربية المتحدة، أبوظبي - مؤسسة الماترة التجارية هانف: +٩٧١٣٦٧٢٢٢٢ العين - مؤسسة الماترة التجارية هانف: +٩٧١٢٧٦٦١٠٠ دبي - أحمد صديقي وأولاده  
 هانف: +٩٧١٤٣٥٥٩٠٩٠

لمزيد من المعلومات، هاري وينستون د.م.م. كابريكورن تاون، شارع الشيخ زايد، دبي، الإمارات العربية المتحدة، هانف: +٩٧١٤٣٣١٧٤٤١ فاكس: +٩٧١٤٣٣١٧٤٤١

والرسوم المستوفاة. وبهذا المعنى فإن العقود غير المسجلة لدى الدولة ستعتبر كأنها لم تكن وبالتالي لا يعترف بنتائجها. والهدف الأهم للقانون الجديد هو التحول دون قيام البعض بشراء العقارات عبر دفع 10 في المئة فقط من ثمنها بهدف إعادة بيعها فوراً وتحقيق الربح المضاربي. وقد ساهم هذا النوع من المضاربين وثقافتهم على المشاريع الجديدة في رفع مصطنع لأسعار العقار، علماً أن العديد من هؤلاء لا يملك إمكان تسديد بقية الثمن الأمر الذي يحمل في طياته خطر حصول أزمة كبيرة في حال تراجعت الأسعار.

اللفت أن شركات التطوير العقاري بدأت تعلن عن دعمها لإصلاح نظام التداول في العقار عبر فرض قيودها الخاصة للمصممة لإبعاد المضاربين الحترفين الذين غالباً ما يقومون بحجز الوحدات على حساب المشترين الجديين. فشركة نخيل على سبيل المثال باتت تفرض على المشترين في برج وفندق ترامب الاحتفاظ بالوحدة السكنية سنة كاملة لكي يتمكنوا من بيعها في السوق، بينما تفرض شركة "إعمار" تسديد 30 في المئة من الثمن للتمكن من إعادة طرح الوحدة السكنية للبيع في السوق الثانوية. وفي أبوظبي تعد شركة "الدار" لفرض قيود مماثلة على المشترين لوجدها الجديدة التي سيتم طرحها في الجزء المتبقى من العام. وبصورة عامة يمكن القول أن قانون تنظيم التداول في العقار سيدفع مختلف شركات التطوير لتبني إجراءات مماثلة، لإن إحداث سجل قيود البيوعات لدى الشركات سيمنح الحكومة من التدقيق في السياسات المعتمدة في بيع الوحدات والتدخل عند الحاجة لطلب تصويب أي ممارسات، بل يمكن القول أن السوق ستعجه مع الوقت إلى توحيد الشروط التي تسمح للمشتريين بإعادة طرح عقاراتهم في السوق الثانوية.

يذكر أن حكومة دبي كانت أصدرت قانوناً مهماً يفرض على شركات التطوير الاحتفاظ بحساب مصرفي مستقل لكل مشروع عقاري، بحيث تودع كافة

الدفعات الأولى والأقساط في حساب المشروع الذي يتم الشراء فيه ولا يتم تحويلها إلى المطور إلا في موازاة تقدم إشغال البناء. ومنع القانون بذلك التصرف الحر من قبل المطور في الأموال التي يتم تحصيلها من البيع المسبق للمشاريع، بحيث كانت هذه الأموال تستخدم للمضاربة في الأسهم أو لشراء عقارات جديدة أو يتم تحويلها من مشروع إلى آخر يعني تأخيراً في التنفيذ.

بذلك ومع صدور قانون تنظيم التداول في السوق الثانوية للعقار وبدء حملة علانية على مظاهر الفساد التي نمت في مرحلة الانفلاش تكون دبي قد أعلنت دخول البلد مرحلة جديدة تستهدف نقل السوق من مرحلة الحرية غير المقيدة Laisser Faire إلى مرحلة الحرية المنضبطة بآليات رقابة وحماية تستهدف قطع دابر الاستغلال والتصرفات المسيئة لمناخ الثقة واستقرار المعاملات. ويقدر ما كانت مرحلة الحرية غير المقيدة ضرورية لانطلاقة السوق وازدهاره واجتذاب المستثمرين فإن مرحلة تنظيم الفورة باتت الآن بالأهمية نفسها لأن الأولوية لم تعد الآن لاستقطاب الاستثمارات بقدر ما أصبحت لتأسيس وتعزيز مناخ الثقة والاستقرار الذي يحافظ على تدفق الاستثمارات عبر إصدار قوانين تنظم اللعبة وتجعل قيادة السوق للمستثمرين الجديين وليس المضاربين والطفليين. وحسباً يفعل الشيخ محمد بن راشد لأن لا شيء يضمن استمرار تدفق الاستثمار إلى دبي إلا بتعزيز مناخ الثقة وحماية هذا المناخ بالتشريعات وإجراءات الإدارية بما ينقل البلد من الثقة بال شخص وبالقياة إلى الثقة بالمؤسسات وبالقوانين الضامنة للاستمرار فالأفراد يتغيرون ويذهبون والقوانين تبقى وتستمر شرط احترام تطبيقها. وبات على دول الخليج عامة الانتقال من مرحلة دولة الشخص والكنيل إلى مرحلة القوانين للرعية الإجراء. ■

"الاقتصاد والأعمال"



لا ترض بما دون النجوم.

الفئة S من مرسيدس- بنز، لمن اعتاد الخلق. [www.mercedes-benz-me.com](http://www.mercedes-benz-me.com)



Mercedes-Benz

## مؤتمرات " الاقتصاد والأعمال "

تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال بين 16 أكتوبر و22 ديسمبر من العام الحالي 4 ملتقيات في كلٍّ من بيروت ومصر وتونس، وهي:

### ملتقى تونس الاقتصادي الثاني

14 - 15 نوفمبر 2008



برعاية الرئيس التونسي زين العابدين بن علي يعقد ملتقى تونس الاقتصادي الثاني يومي 14 و15 نوفمبر المقبل بتنظيم مشترك من الحكومة التونسية ومنظمة أرباب العمل التونسية (UTICA) ومجموعة الاقتصاد والأعمال، وسيفلي الملتقى الضوء على النمو الكبير

في مختلف القطاعات الاقتصادية التونسية. وكانت مجموعة الاقتصاد والأعمال نظمت السنة الماضية ملتقى تونس الاقتصادي الأول تحت رعاية الرئيس زين العابدين بن علي، وافتتحه الوزير الأول واختتمه بجلسة حوار مع المشاركين في الملتقى الذين قاربوا إلى 700 شخصية مالية واقتصادية من تونس ونحو 20 بلداً عربياً واجنبياً. كما حضر الملتقى عدد من كبار المسؤولين في تونس يتقدمهم وزراء التنمية والتعاون الدولي والمالية والسياحة والصناعة والطاقة والمؤسسات الصغرى والمتوسطة.

### ملتقى القاهرة للاستثمار

21 - 22 ديسمبر 2008



يعقد ملتقى القاهرة للاستثمار للسنة الثالثة على التوالي في القاهرة يومي 21 و22 ديسمبر 2008 في فندق سميراميس إنتركونتيننتال، بمشاركة واسعة من الوزراء والمسؤولين في مصر وفي البلدان العربية والأجنبية. ويستقطب الملتقى كما في دورتيه الأولى والثانية، حشداً من رجال الأعمال والمستثمرين وقادة المصارف والمؤسسات والشركات العاملة في مختلف القطاعات، وسيركز الملتقى على مجموعة من القضايا المتصلة بمختلف القطاعات الاقتصادية المصرية والغرض مني يتمتع بها الاقتصاد المصري بالنسبة إلى الاستثمارات الأجنبية.

### الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر

16 - 19 أكتوبر 2008



يعقد الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE 2008) ما بين 16 و19 أكتوبر 2008 في مركز "بيال" للمعارض في بيروت، وتنظمه وزارة السياحة اللبنانية بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال. ويأتي انعقاد هذا الملتقى ليؤكد الثقة ببلدان واقتصاده وسد توقعات حدوث ثورة اقتصادية وسياحية ضخمة بعد انحسار الأزمة السياسية في لبنان.

وتدعم الملتقى "طيران الشرق الأوسط" التي تمثل الناقل الرسمي، إضافة إلى مبادرات تشجيع الاستثمار والسياحة في لبنان ومشاركة أكثر من 14 بلداً من خلال أجنحة وطنية، ويشارك فيه أيضاً شركات نقل جوي وفنادق وشركات تنظيم رحلات من بلدان للمنطقة والعالم. ويستضيف الملتقى أيضاً نحو 100 شخصية في قطاعي السياحة والسفر من مختلف أنحاء العالم.

### ملتقى النقل العربي

29 - 30 أكتوبر 2008



وزير النقل المصري  
محمد لطفي منصور

تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالاشتراك مع وزارة النقل المصرية "ملتقى النقل العربي"، وبالتعاون مع جامعة الدول العربية و"الإسكوا". ويعقد الملتقى في فندق سميراميس إنتركونتيننتال القاهرة يومي 29 و30 أكتوبر 2008، بحيث يتزامن انعقاده مع اجتماعات مجلس وزراء النقل العرب، الأمر الذي يوفر فرصة مهمة للحوار والتلاقي بين قيادات القطاعين العام والخاص.

ويهدف الملتقى إلى تسليط الضوء على قطاع النقل المصري وخطة ومشاريع تطويره، ثم على مشاريع النقل في الدول العربية الأخرى وأفاق التطور في هذا المجال. كما يهتم إلى دور الخدمات اللوجيستية في تحضير الطلب على خدمات النقل، ودور التكنولوجيا الحديثة في هذا القطاع ومدى تطبيقها في المنطقة. ويستعرض هذا الملتقى أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل العربي والمصري في مستوياته الثلاثة: البري، البحري، والجوي.

# BUSINESS *friendly*

أكثر بيئات الأعمال التجارية خيراً في الخليج.  
أكثر بلدان الخليج سهولة للوصول إلى أسواق المنطقة كافة.  
أقل نسبه ضرائب وتكاليف تشغيلية في الخليج.  
للمزيد من المعلومات يرجى زيارة [www.bahrain.com](http://www.bahrain.com)

**BAHRAIN**

## 4 مناطق استثمارية جديدة في مصر



وزير الاستثمار المصري  
د. محمود محي الدين

كشف وزير الاستثمار المصري، د. محمود محي الدين عن عزم الحكومة إنشاء 4 مناطق استثمارية جديدة، وستتوزع للناطق الاستثمارية الأربع على الشكل التالي، منطقة للصناعات التكنولوجية على مساحة 750 فداناً وتوفر نحو 7 آلاف فرصة عمل، منطقة للصناعات الغذائية توفر 16 ألف فرصة عمل، منطقة لصناعات الغزل والنسيج توفر 20 ألف فرصة عمل، ومنطقة لصناعات البناء والتشييد وتوفر 10 آلاف فرصة عمل. كما طالب الوزير، د. محمود محي الدين العظيم بمباشرة القطاع الخاص في تطوير المجرى للناسي لنهر النيل في مواجهة ارتفاع أسعار الوقود ومشاكل التلوث.

وإن ذكر أن إجمالي حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى مصر بلغ 11 مليار دولار خلال العام المالي 2006/2007، لفت وزير الاستثمار المصري إلى أن الأرقام خلال الأشهر الستة الأولى من العام المالي 2007/2008 تشير إلى استثمارات بحجم 1.1 مليار دولار، وهو رقم جديد غير مسبق.

## تسجيل 77 ألف شركة جديدة في مصر



وزير التجارة والصناعة المصري  
رشد محمد رشيد

بلغ عدد المنشآت والشركات التي أسست وسجلت في مصلحة السجل التجاري في مصر خلال الأشهر الستة الأولى من العام الحالي 77 ألف شركة ومنشأة، بزيادة 30 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي رؤوس أموال هذه المنشآت والشركات نحو 5,1 مليارات دولار. وبحسب تقرير صادر عن مصلحة السجل التجاري التابعة لوزارة التجارة والصناعة المصرية، استحوذت منشآت الأفراد على النسبة العظمى من الشركات والمنشآت المسجلة خلال الفترة المذكورة، فبلغت 64 ألفاً و860 منشأة بنسبة 84 في المئة، مقابل 51 ألفاً و180 منشأة خلال الفترة ذاتها من العام الماضي بنسبة زيادة 27 في المئة.

كما استحوذت الشركات التي سجلت خلال الفترة المذكورة على نسبة 16 في المئة من عدد القيد، فبلغ عددها 12 ألفاً و210 شركات، مقابل 8 آلاف و620 شركة للفترة ذاتها من العام الماضي، بنسبة زيادة 42 في المئة.

واحتلت محافظة القاهرة المرتبة الأولى لانحائية إجمالي الشركات التي تم تسجيلها بنسبة 20 في المئة، تلتها محافظة الجيزة بنسبة 11 في المئة، ثم محافظة الإسكندرية بنسبة 9 في المئة.

## "تمويل" الإماراتية تبشر عملياتها في مصر

أعلنت شركة "تمويل" الإماراتية عن مباشرة عملياتها في مصر، من خلال الشركة المصرية "تمويل الإمارات" التي تم تأسيسها خلال العام الحالي، وبالمناصفة، أقامت الشركة فرعاً خاصاً في القاهرة، حضره نخبة من كبار الشخصيات، من بينهم رئيس مجلس إدارة "الهيئة العامة لشؤون التمويل العقاري" في مصر أسامة صالح، وتعمل "تمويل الإمارات"، تحت إشراف "تمويل العالمية"، برأس مال مخصص قدره 500 مليون جنيه مصري، ورأس مال مدفوع تبلغ قيمته 100 مليون جنيه مصري.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "تمويل الإمارات" أحمد أبو زيد: إن هذه الخطوة تأتي في وقت تشهد مصر نمواً اقتصادياً بمعدل 7 في المئة سنوياً، ما يدعم فرص ازدهار وزيادة الطلب على حلول التمويل العقاري.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل العالمية" سانجاي شارما: إن الشركة شهدت نمواً متسارعاً في السوق الإماراتية، وكانت تحتل مكانة رائدة فيها، وهي تتطلع إلى تطبيق ستراتيجيتها الإقليمية ونقل خبراتها في مجال التمويل العقاري إلى

### السوق المصرية.

يذكر أن "تمويل" وقعت اتفاقية مع شركة "الأولى لخدمات العقارية" في السعودية، ومن المتوقع أن تفتتح فرعاً لها في المملكة في وقت لاحق من العام الحالي.

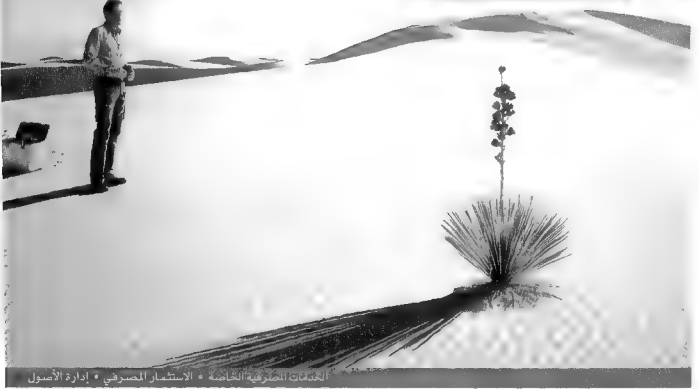
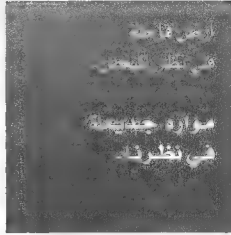
وتتوقع "تمويل" أن تساهم العمليات الدولية بنسبة تتراوح ما بين 20 و30 في المئة من إجمالي العائدات بحلول العام 2011.

كما أعلنت "تمويل" مؤخراً عن تحقيق أرباح قياسية بلغت 387,3 مليون درهم خلال النصف الأول من العام 2008، لتحافظ بذلك على نمو متواصل تتجاوز نسبته 100 في المئة.



سانجاي شارما





الخدمات المصرفية الخاصة • الاستثمار المصرفي • إدارة الأصول

نحن نرى الأشياء بمنظور مختلف، ما يمنحنا قدرة تميز فوائدهم  
صمما، فمن خلال اعتمادنا على تجاربنا وخبرتنا المالية،  
تقدم لعملائنا إمكانيات لتحقيق فرص جديدة. ذلك هو طموحنا  
منذ عام 1856، للحصول على معلومات مفصلة، يرجى الاتصال  
بنا في دبي على الرقم ٣٦٢ ٠٠٠٠ +٩٧١ أو زيارة الموقع  
[www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)

CREDIT SUISSE



رؤى جديدة للخدمة المصرفية.

Credit Suisse كريدت سويس (فرع دبي) مرخص وخاضع لتعليمات سلطة مركز دبي المالي. إن كافة المنتجات والخدمات المالية مقدمة حصرياً لعملاء الاستثمارات على أن لا تقل عن مليون دولار أمريكي ولديهم المعرفة المالية الكافية للتعامل مع الأسواق المالية في مجال الاستثمارات.



الوزير سامح فهمي

وسرعة وضعها على الإنتاج وإطار بنود الاتفاقيات البترولية التي تسمح بذلك، ما يساهم في دعم موقف مصر خلال مفاوضاتها في الاتفاقيات البترولية. واعتبر فهمي أن الشركة الجديدة تساهم في الحد من هجرة الكوادر المصرية إلى الخارج، إضافة إلى أنها ستكون بمثابة الداعم الرئيسي لمجموعة الشركات البترولية الصغيرة في مصر ومساعدتها في حفر آبار جديدة وتتميتها.

ويساهم في الشركة كل من هيئة البترول والشركة المصرية القابضة للغازات الطبيعية وشركة جنوب الوادي القابضة للبترول والشركة المصرية القابضة للبترول وكماويات وإثني وبتروست، وإن يقتصر عملها داخل مصر إنما سيحتد إلى أفريقيا والدول العربية.

وعمليات الشركة، التي تتخذ من البحرين مقراً لها، ستتركز على التنقيب في المياه الإقليمية وتنمية أنشطة التنقيب في دول مجلس التعاون وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا، وتهدف إلى استخدام أكثر من 20 برباً للحفر في الفترة الممتدة ما بين 3-5 سنوات، وستعمل على توفير خدمات إدارة المشروعات ذات الصلة. كما أنها يصدد الاستحواذ على شركة للتنقيب تمتلك عدداً من أبراج الحفر العاملة في المنطقة وأخرى قيد البناء.

وقال رئيس مجلس إدارة مصرف الطاقة الأول عصام جناحي، "لقد أخذنا في الاعتبار أسعار النفط التي تزداد بانتظام لتبلغ معدلات قياسية، وانخفاض التكاليف للاحتياجات، ما أتاح فرصة ممتازة لإنشاء شركة جديدة تجمع بين المهارات والمعرفة والاستثمارات الضرورية، لتلحق بهذا القطاع إلى مستوى جديد من أعمال التنقيب". وأضاف: "أكبر الاحتياجات النفطية في أوروبا وأمريكا الجنوبية تكمن في المياه، في حين لم يتم التنقيب بشكل واضح من هذا النوع من الاحتياجات في مناطق الشرق الأوسط وأفريقيا وقارة آسيا، لذا فإن وجود الشركة أصبح ضرورياً، وقد وضعت الأسس لتشغيل شركة تنقيب بحرية في المنطقة".

التوجيهية لإدارة عملية بيع جزء من حصة الحكومة في "عمانتل" لشريك ستراتيجي درويش بن أسماعيل البلوشي، تعتبر الطلبات التي تلقيها جديدة كلاً ونوعاً، وإن هذا المستوى من الاهتمام والمشاركة هو دالة على مناهلة المشهد الاقتصادي في سلطنة عُمان بصفة عامة، وعلى مكانة "عمانتل" الراسخة بصفة خاصة.

وتجدر الإشارة إلى أن "عمانتل" تعتبر أكبر شركة مزودة للاتصالات بسلطنة عُمان، وهي الشركة الوحيدة التي تقدم خدمة خطوط الهاتف الثابت في السلطنة، كما تعتبر رائدة في مجال اتصالات الهاتف النقال، حيث بلغ عدد المشتركين لديها 1,49 مليون مشترك ما يمثل 60 في المئة من حصة السوق في العام الماضي، وتمكنت الشركة من تحقيق نمو كبير في الفترة الممتدة ما بين العامين 2005-2007، حيث بلغت نسبة نمو المشتركين 14 في المئة ووصل معدل نمو إيراداتها السنوية إلى 16 في المئة لتحقق 990 مليون دولار. وكانت "عمانتل" دخلت في الخصخصة الجزئية في العام 2005 عندما تم إدراجها في سوق مسقط للأوراق المالية. وتمتلك الحكومة حالياً حصة قدرها 70 في المئة والحصة المتبقية مطروحة في للاكتتاب العام.

## تأسيس الشركة المصرية لتنمية حقول البترول والاستشارات الفنية

في سياق خطة التوسع التي تقوم بها وزارة البترول المصرية، التي تهدف إلى الاستفادة القصوى من إمكانيات مصر النفطية، تم تأسيس الشركة المصرية لتنمية حقول البترول والاستشارات الفنية. تهدف الشركة إلى تقديم جميع الخدمات والاستشارات الفنية في قطاع النفط بما فيها أنشطة الحفر وصيانة الآبار ودراسة الخزانات والإنتاج والمعالجة والأعمال الجيولوجية والسيزمية والصيانة، إضافة إلى توفير التدريب والتأهيل للعمالة الفنية المتخصصة للشركات. وعقدت الشركة جمعيتها التأسيسية الأولى، بحضور وزير البترول المصري سامح فهمي، الذي أوضح أن هذه الشركة تعتبر بمثابة آلية جديدة متطورة لتنمية الاكتشافات والحقول البترولية

## مصرف الطاقة الأول يؤسس شركة للتنقيب والخدمات النفطية



عصام جناحي

أعلن مصرف الطاقة الأول (مقره البحرين) عن تأسيس شركة مغفلة لأغراض التنقيب والخدمات النفطية ذات الصلة، تحت اسم "مينادريل"، وبراء سال حصة 3 مليارات دولار. وتخطط الشركة الجديدة، بالتعاون مع شركائها المستراتيجيين: "بيت التمويل الخليجي"، شركة أدوك، شركة "الاستشارات التقنية" والاستراتيجية-بي، إند. سي، إنيرجي العالمية، وتوبل دنتون، لتصبح أكبر شركة من نوعها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا.

## تأهيل 8 شركات لشراء 25 في المئة من "عمانتل"

أعلنت وزارة المال العمانية عن نتائج مرحلة تأهيل الشركات للمهمة بشراء ما نسبته 25 في المئة من حصة الحكومة في الشركة العمانية للاتصالات (عمانتل). واستقطبت عملية التأهيل الأولية اهتمام العديد من الشركات العاملة في قطاع الاتصالات ذات الخبرة الواسعة على المستويين الإقليمي والدولي، وكانت وزارة المالية أنه تم انتخاب 8 شركات للمشاركة في المرحلة المقبلة من عملية البيع، ومن ضمنها شركات أوروبية وآسيوية وإفريقية. وتحكمت الوزارة حالياً، بالتعاون مع مستشاريها، على إجراء اتصالات مع الشركات للتأهيل ودعوتها لتقديم عروض فنية ومالية ضمن المرحلة الأولى من عملية الاستحواذ على حصة قدرها 25 في المئة من "عمانتل". وفي هذا الإطار، قال أمين عام وزارة المالية العمانية، ورئيس اللجنة

## الوسط الجديد لمدينة عمان يعمر بالحياة...



### شاهد الرؤية بزيارتنا في Cityscape دبي جناح 4B20 قاعة 4

مصر جديد يبدأ مع العبدلي الوسط الجديد لمدينة عمان، 1,800,000 متر مربع من مساحة مبنية تسمو لتكون مركزاً شاملاً متكاملاً وعصرياً. يحاكي التطور على جميع الأصعدة. العبدلي سيجسد المفهوم الجديد لقطاع الأعمال العصري، مزوداً بأحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في الأنظمة الحديثة. ليصبح مركز أعمال المستقبل بلا منازع. كما يرسم العبدلي من خلال تصاميمه الفريدة وخدماته الفاخرة معايير جديدة ترتقي بالسكن. فترتفع المباني السكنية الفخمة على مقربة من وجهة التسوق المتألقة بأشهر الماركات العالمية.

## السنيورة ينوه بدور مجموعة الاقتصاد والأعمال في ترويج الاستثمار



من اليمين: الرئيس فؤاد السنيورة، سعيد خوري وروؤف أبوزكي

استقبل رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة وفد مجموعة الاقتصاد والأعمال، الذي ضم رئيس المجموعة سعيد خوري ومديريها العام رؤوف أبوزكي. أطلع الوفد رئيس الوزراء على برنامج نشاطات المجموعة للأشهر المقبلة من العام الجاري، خصوصاً المؤتمرات التي تنظمها في لبنان، حيث ستعقد ثلاثة مؤتمرات في بيروت قبل نهاية العام وهي: مؤتمر اصدااء لبنان للتمويل والاستثمار، منتدى المرأة العربية والمستقبل، والملتقى العربي الدولي للسليخة والسفر. وأبدى الرئيس السنيورة تقديره للدور الذي تقوم به المجموعة في ترويج الاقتصاد اللبناني، واستقطاب المستثمرين العرب إلى قطاعاته كافة، وكذلك دورها في تعزيز الحضور اللبناني في المؤتمرات التي تنظمها في البلدان العربية والأجنبية.

## "حوكمة" و"اتحاد المصارف العربية" يطلقان "جائزة حوكمة البنوك 2008"



د. فؤاد شاكر



د. ناصر السعدي

أعلن "معهد حوكمة الشركات" (حوكمة)، و"اتحاد المصارف العربية"، عن انطلاق "جائزة حوكمة البنوك 2008" في دورتها الثانية. وهي جائزة سنوية تهدف إلى تشجيع وتعزيز انتشار وتطبيق ممارسات الحوكمة الرشيدة بين بنوك المنطقة. ويبدأ تقديم طلبات الترشيح لجائزة العام 2008 اعتباراً من 1 يوليو الماضي، ويستمر لغاية 31 أكتوبر 2008، وسيتم الإعلان عن الفائزين في المراتب الأولى والثانية والثالثة في حفل خاص يقام في ديسمبر المقبل.

وقال المدير التنفيذي لمعهد "حوكمة" د. ناصر السعدي: "تستأثر البنوك بالجانب الأكبر من الأنظمة المالية في المنطقة وتلعب دوراً محورياً في عملية الائتمان والاستثمار ذات الأهمية البالغة في مسيرة التنمية الاقتصادية. وإذا ما أرادت البنوك المحافظة على قدرتها التنافسية في قطاع عالمي يتسم بالحيوية والغرض الجديدة، فإنه لا بد لها من مواصلة الابتكار وتطبيق أفضل ممارسات وأطر حوكمة الشركات".

## "إرنست ويونغ" تطلق مسابقة رائد الأعمال للعام 2008



خلال تسليم جائزة رائد الأعمال للعام 2007، ويبدو من اليسار: رئيس الشركة والرئيس التنفيذي في إرنست ويونغ الشرق الأوسط أحمد المهنان، سمير دروزة، والمدير الشرقي في إرنست ويونغ الشرق الأوسط فؤاد علاء الدين

بشكل أساسي عن أداء الشركة، أو أن يكونوا مؤسسين وحاملين أسهم في شركات مدرجة على قوائم التداول من لا يزالون في منصب الإدارة العليا الفعلية أو ممن يحتفظون بملكية 51 في المئة من أسهم الشركة.

وسيتم منح الجائزة لرواد الأعمال الذين يبذلون تفوقاً ونجاحاً بآراء في مجالات متعددة، كالإبداع والأداء المالي والالتزام الشخصي بالأعمال والمجتمعات. ويشجع المقيمون على المسابقة للترشيح الذاتي، من دون أن يكون هناك أي رسوم للاشتراك. وما على الراغبين بالمشاركة سوى تنزيل طلب المشاركة من الموقع الرسمي لجائزة رائد الأعمال في الشرق الأوسط [www.ey.com/raed/boy](http://www.ey.com/raed/boy)، أو الاتصال بمكتب شركة "إرنست ويونغ" المحلي.

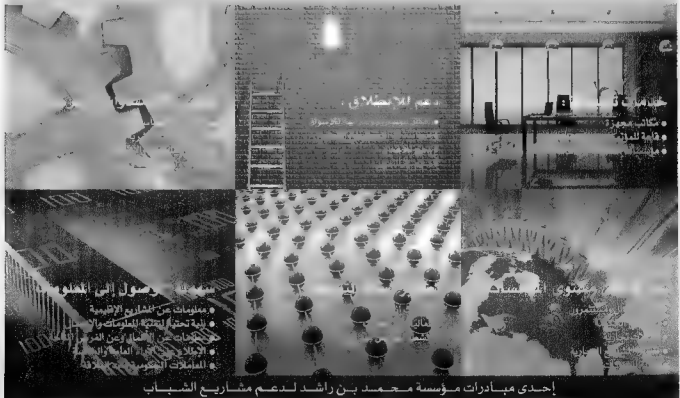
وسيتم الإعلان عن الفائز بجائزة رائد الأعمال للعام 2008 خلال حفل عشاء فخيم يقام في قاعة فيلادلفيا في مركز الملك حسين بن طلال للمؤتمرات على البحر الميت في الأردن، في شهر نوفمبر من العام الجاري. وتتألف لجنة التحكيم المستقلة من مدراء ورواد أعمال ووزراء وأكاديميين. وفي هذا السياق، قال المدير الشرقي في "إرنست ويونغ" الشرق الأوسط فؤاد علاء الدين: "إن رواد الأعمال هم أشخاص على درجة عالية من التنافسية والتميز وهم الأشخاص الذين يستقطبهم هذا البرنامج".



قـريـة  
رؤـاد الأعمال

# كل ما تحتاجه من دعم لتصنع نجاحك في عاصمة ريادة الأعمال في المنطقة

في قلب دبي ينبض مجتمع ريادة الأعمال بالحياة



التأجير قريباً

إتصل ٩٧١ ٤ ٣٦١٣١٠٠ أو [www.ebvdubai.com](http://www.ebvdubai.com)



## "مصدر" الإماراتية تضرع حجر الأساس لصنع في ألمانيا

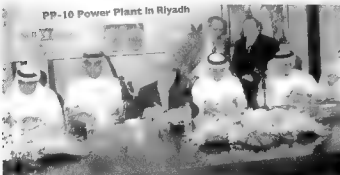
وضعت "مبادرة مصدر"، التي أطلقتها حكومة أبوظبي من خلال شركة "مبادلة" لتطوير حلول الطاقة المتجددة والتكنولوجيا النظيفة، حجر الأساس لصنعها الخاص بإنتاج ألواح الطاقة الكهروضوئية في مدينة إكسترشاوسن الألمانية.

تبلغ التكلفة الإجمالية لهذا المصنع 230 مليون دولار، وهي المرحلة الأولى من استثمارات تصل إلى ملياري دولار، أعلنت "مصدر" أنها ستوظفها في إنتاج الألواح الكهروضوئية الرقيقة، وتبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع 70 ميغاواط، ومن المقرر أن يبدأ الإنتاج في الربع الثالث من العام 2009. وقد اختارت "مصدر" لألمانيا إقامة منشأتها الأولى، كونها مركزاً عالمياً للتكنولوجيا الكهروضوئية، وستعمل المنشأة الألمانية بمداية محطة مرجعية لنقل التقنيات والخبرة إلى المصنع الكبري في أبوظبي التي ستبلغ طاقتها الإنتاجية 140

من البسائر صالح السويدي (المستثمر الأول في سفارة دولة الإمارات في ألمانيا)، د. هيرمان شير (عضو في البرلمان الألماني)، د. سلطان أحمد الجابر، نيكو ألتهاوس (رئيس وزراء ولاية تورينج) و. رينر جيبينوايه الرئيس التنفيذي لـ "مصدر" للألواح الكهروضوئية

وقال الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي لطاقة المستقبل "مصدر"، سلطان أحمد الجابر: "ساهمت جغرافية أبوظبي ورؤيتها الرامية إلى أن تصبح أحد رواد الطاقة المتجددة على مستوى العالم، في جعل قطاع الألواح الكهروضوئية الشمسية الرقيقة محطة اهتمام "مصدر"، وتعتبر ألمانيا شريكاً مثالياً لـ "مصدر"، لاعتبارات عديدة منها امتلاكها للتقنيات المتطورة والقيوى العاملة عالية الكفاءة والمهارة، والبيئة الاستثمارية الجذابة، ناهيك عن أنها توفر قناة اتصال مباشر مع السوق الأوروبية".

ميغاواط، حيث من المفترض أن يبدأ الإنتاج الأولي في نهاية العام 2010. وسيتم تخصيص إنتاج المنشأتين لشركات تركيب الأنظمة الكهروضوئية في أوروبا، وتلبية احتياجات "مدينة مصدر" من الطاقة الشمسية. وإلى ذلك، ستساهم هذه المنشأة في تعزيز العلاقات الاستثمارية ودعم المشاريع البحثية المشتركة بين "مصدر" والعديد من الشركات والمؤسسات الألمانية، بما فيها "سيمنز"، وجامعة راينيش فيستفاليايش للتكنولوجيا (RWTH)، ومركز الفضاء الألماني (DLR).



من اليمين: خالد القمامي، معصم مفتي، هازي سركيسيان، خالد فقيه، ثامر جابر، سعد الرحمن

## "بمكو" السعودية:

## اتفاقية تمويل بقيمة 8,28 مليار ريال

أعلنت شركة "بمكو العربية للمقاولات" عن توقيع عقد تمويل بقيمة 8,28 مليار ريال سعودي مع مجموعة من ستة مصارف محلية بهدف إنشاء محطة توليد للطاقة الكهروإتائية في الرياض. ويأتي توقيع اتفاقية التمويل بعد توقيع اتفاقية إنشاء المحطة مؤخراً بين "بمكو" والشركة السعودية للكهرباء. وقع عقد التمويل كل من الرئيس التنفيذي لشركة "بمكو" هازي سركيسيان وممثلين عن البنك السعودي الفرنسي ومجموعة سامبا المالية اللذين رتباً عقد التمويل مع مجموعة من المصارف الممولة. وحضر التوقيع أيضاً ممثلون عن البنك الأهلي التجاري والبنك العربي الوطني وبنك الرياض والبنك السعودي الهولندي.

## 100 مليار دولار للكهرباء في الخليج خلال 10 سنوات

أشارت دراسة صدرت، مؤخراً، إلى أن دول مجلس التعاون الست، ستستثمر في غضون السنوات العشر المقبلة نحو 100 مليار دولار لزيادة قدرتها الإنتاجية للطاقة الكهروإتائية، وذكرت الدراسة أن هذه الدول تحتاج إلى 100 ألف ميغاواط على الأقل لتلبية احتياجات الطاقة لأقتصادياتها سريعة النمو. ولواكبة هذه التوقعات، أعلنت شركة "تريب لايت" (Tripp Lite) أنها ستعمل على وضع خطة محددة تتضمن إطلاق منتجات جديدة واعتماد المزيد من الاستثمارات في مجال تطوير منتجاتها بهدف زيادة الإمكانات المتاحة ضمن سوق دول مجلس التعاون الخليجي.

وتقوم كل من الدول الست بإنشاء مشاريع فردية لتطوير مرافق الطاقة، حيث أنفقت قطر مبلغ مليار دولار لتحديث جزء من نظام إمداد الشبكة. وتسعى السعودية لزيادة قدرتها الإنتاجية بنحو ثلاثة أضعاف إلى 60 ألف ميغاواط خلال السنوات الـ 15 المقبلة، بينما وضعت الكويت خطة استراتيجية لعالية معدل استهلاكها للطاقة والذي يرتفع بنسبة 20 في المئة سنوياً. كما أعلنت حكومة الإمارات عن خططها لزيادة قدرتها الإنتاجية للطاقة بنحو 60 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

# إعادة السطوح والبطون بمروحة من جناحيها الحديديين على الأفق وتحريمه من العمار المقطوعة للإستثمار العقاري من قطر



شركة  
الاستثمار  
العقاري

نُفُوسٌ عَالَمُكَ

PLATINUM SPONSOR OF  
**Cityscape**  
Dubai

مساحة 100,000 قدم مربع

## مجموعة البركة المصرفية تباشر قطف ثمار ستراتييجيتها الخمسية نمو الأرباح بنسبة 62 في المئة في النصف الأول



عدنان يوسف

صالح كامل

من جانبه، أكد الرئيس التنفيذي للمجموعة عدنان أحمد يوسف أن تلك النتائج اللابئة هي ثمرة أولى للاستراتيجية الخمسية الجديدة للمجموعة للأعوام 2008-2012، والتي تستهدف تحقيق النمو القوي في كافة مصادر الإيرادات والعمليات. وقد باشرنا فوراً في تنفيذ هذه الاستراتيجية، معتمدين على ما تمتلكه المجموعة من عمق جغرافي وخبرة واسعة في الأسواق والمنتجات المصرفية الإسلامية، وموارد رأسمالية قوية، وشبكة فروع واسعة هي الأكبر بين المؤسسات المصرفية الإسلامية. وقد شهدت الفترة الماضية، قيام الوحدات التابعة للمجموعة بافتتاح أعداد كبيرة من الفروع الجديدة، حيث يتوقع أن يتجاوز حجم شبكة فروع كامل وحدات المجموعة، 350 فرعاً خلال السنوات الثلاث المقبلة، مقارنة بنحو 250 فرعاً حالياً. كما ركزت المجموعة خلال الفترة الماضية على الدخول إلى أسواق جديدة ولاسيما في سورية وأندونيسيا. كذلك خططت المجموعة لخوات مهمة نحو تحويل فروعها الـ 25 في باكستان إلى مصرف تجاري محلي، مع عزيمتها على طرح جزء من أسهم هذا البنك للاكتتاب العام وإدراج أسهمه في البورصة الباكستانية.

أعلنت مجموعة البركة المصرفية، عن ارتفاع صافي الدخل بنسبة 62 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2007، ليبلغ 107,98 ملايين دولار، قبل إضافة الأرباح الاستثنائية من الاكتتاب في أسهم وحدة المجموعة في تركيا الذي تم خلال النصف الأول من العام الماضي. وخلال الفترة نفسها سجلت مختلف بنود الميزانية العمومية، نمواً كبيراً بنسبة 49 في المئة، ليبلغ مجموعها 8,63 مليارات دولار. وقد أدى ذلك إلى ارتفاع مجموع الموجودات ليصل إلى نحو 11,2 مليار دولار في نهاية النصف الأول، محققاً بذلك زيادة نسبتها 29 في المئة. وقد اكتبت حسابات ودائع العملاء والحسابات الأخرى وحسابات الاستثمار المعلقة تلك الزيادات، وارتفعت بنسبة 32 في المئة ليلبلغ إجمالي قيمتها 9,1 مليارات دولار. كذلك الحال بالنسبة لحقوق المساهمين التي ارتفعت بنسبة 11 في المئة ليلبلغ مجموعها 1,59 مليار دولار. وفي هذه المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية، صالح عبد الله كامل: "إن المجموعة تواصل النمو القوي في الأداء، سواء على مستوى الإيرادات التشغيلية أو الأعمال التمويلية والاستثمارية. وتسخر المجموعة هذه الانجازات في تنفيذ خططها لزيادة عملياتها وأنشطتها في الأسواق التي توجد فيها حالياً، وذلك التي تخطط للدخول إليها".

## "ساما" تمنح "سوليديتي" السعودية للتكافل موافقتها المبدئية لمباشرة أعمالها في المملكة



إشرف بيسيسو

سمير الزمان

تسبب الـ 40 في المئة المتبقية للاكتتاب العام. ومن المتوقع أن تدرج هذه الأسهم في السوق المالية السعودية في النصف الأول من العام 2009، وأن تباشر الشركة عملياتها العام المقبل من خلال فروع لها في الرياض وجدة والخب.

الرئيس التنفيذي لمجموعة "سوليديتي" سمير الزمان قال: "إن حصولنا على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي لإنشاء شركة سوليديتي السعودية للتكافل هي خطوة نعتبرها المرحلة الأخيرة قبل بدء عملياتنا التكاملية في السعودية". وأضاف: "جاء هذا التأسيس تلبية للمطلب المتزايد في السعودية على المنتجات والخدمات التأمينية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية".

ومع إطلاقنا شركة سوليديتي السعودية للتكافل نعتمد توفير حلول تأمينية متنوعة وتنافسية أكبر شريحة من سكان المملكة، وستوفر من خلال طرح نسبة 40 في المئة من رأس المال الفرصة أمام عملائنا من السعودية للمشاركة في نمو قطاع التكافل".

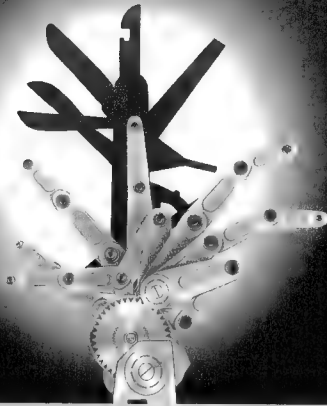
وأشار نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة "سوليديتي" أشرف بيسيسو إلى التجايدات التي حققها "سوليديتي" في إقامة تحالفات مكتبية من الدخول إلى أسواق جديدة مثل عُمان والأردن وماليزيا. وقال: "بعد تأسيس تواجيدنا في السعودية التي تعتبر واحدة من أهم أسواق التأمين في المنطقة تطوراً طبيعياً في مسيرة مجموعة "سوليديتي" للوصول إلى أسواق أخرى جديدة".

تذكر أن "سوليديتي" عيّنت أواخر العام الماضي صالح العمير في منصب الرئيس التنفيذي للشركة الجديدة والعمل جاري حالياً لاستكمال الفريق الإداري.

حصلت مجموعة سوليديتي القابضة للمخامين للتكافلي، والتابعة لمجموعة الإنمار المصرفية على الموافقة المبدئية من مؤسسة النقد العربي السعودي لإنشاء شركة سوليديتي السعودية للتكافل بإراس مال مرخص به ومدفوع بقيمة 555 مليون ريال سعودي. وتسام "سوليديتي" ومجموعة من المؤسسين السعوديين بنسبة 60 في المئة من رأس مال الشركة الجديدة، فيما سيتم طرح

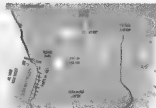


# وجهة متكاملة لحلول صناعية شاملة



مدينة  
**دبي**  
الصناعية

تمتلك مدينة دبي الصناعية حلولاً مبتكرة للعمل والعيش والترفيه، وتضع رهن إشارتكم مرافق محصنة لسعة قطاعات صناعية محتلة إلى جانب مرافق التدريب الصناعي، المستودعات، المكاتب، المجمعات السكنية للعمال، والمرافق الرياضية فمدينتنا سبيلكم إلى تحقيق النجاح الصناعي.



عمومي تطوير

لمزيد من المعلومات، اتصل على ٨٨ ٣٣٠٠٠٠٠٨٨، فاكس ٢٠٠ ٤٢٩٠٠٠٩٧١،  
أو اطلع على موقعنا على الإنترنت [www.dubairindustrialcity.ae](http://www.dubairindustrialcity.ae)



المسقة الأكاديمية و الخدمات اللوجستية • مواد لساء • الأطعمة والمشروبات • الكمبيوتر • المدن الصناعية • مستودعات والمواصلات • الانابيب والعمدات الميكانيكية



حسن شيكل



ياسر للواتي

## نتائج "هيرمس" في النصف الأول: الإيرادات 1,53 مليار جنيه والأرباح 757 مليون جنيه

حققت المجموعة المالية ميرمس القابضة نمواً قياسياً في إيراداتها وأرباحها خلال النصف الأول من العام الجاري، فبلغت إيراداتها المجمعة بلغت 1,53 مليار جنيه، بزيادة 56 في المئة، مقارنة بالفترة المماثلة من العام الماضي، كما بلغ صافي الأرباح، بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية، نحو 757,7 مليون جنيه، بمعدل نمو قدره 34 في المئة، وبلغ هامش الربح التشغيلي 61,7 في المئة. وذكرت أن نشاط السمسمرة ساهم بنسبة 38,9 في المئة من إجمالي الإيرادات التشغيلية، وأشتمل إدارة صناديق الاستثمار والمخاطر المالية وقطاع الاستثمار المباشر بنسبة 32,7 في المئة، ونشاط التوزيع وتغطية الائتمان بنسبة 10,7 في المئة.

وكشفت بيان للمجموعة أن العمليات الإقليمية في أسواق الإمارات والسعودية وقطر وعمان مكنت 35,3 في المئة من إجمالي إيرادات الأرباح والعوائد وإدارة الاستثمارات، مقارنة بنحو 21,8 في المئة في النصف الأول من العام 2007.

وقال البيان أنه "خلال الربع الثاني من العام، تم استكمال حساب التدفول بصفة أصول في مصر والإمارات والكويت والسعودية وقطر، وبلغ إجمالي الأرباح الرأسمالية للمجموعة، خلال هذه الفترة، 124 مليون جنيه". وأشار البيان إلى أن المجموعة حافظت على مركزها الأول في نشاط السمسمرة في كل من مصر والإمارات. وذكرت المجموعة أنها أدخلت شركة الرؤية للأوراق المالية العمانية ضمن عملياتها، بعد أن استحوذت على 51 في المئة من أسهمها مع حق إدارتها خلال أبريل الماضي، وإلى ذلك، حصلت "هيرمس" على تفويضين لإصدار صناديق جديدة خلال الربع الثالث من العام الجاري.

وأعتبر الرئيس التنفيذي للمجموعة ياسر اللواتي أن "هيرمس" شهدت في النصف الأول من العام الجاري أفضل نتائجها على الإطلاق، وذلك على الرغم من تقلب أوضاع الأسواق الإقليمية بسبب التغييرات المستمرة وتباطؤ الاقتصاد العالمي، وأضاف أن أداء الشركة خلال الربع الثاني من العام هو شهادة على مدة قوتها وريادتها في أسواق المنطقة، مشيراً إلى نجاح المجموعة في قيادة عملياتها طرح أولي لشركتين في توقيت واحد، هما عملية شركة "ماتريش" لخدمات البترول ببلغ 273 مليون دولار، وعملية شركة "تلم هيلز" للتمتيع العقاري ببلغ 343 مليون دولار في البورصة المصرية وشهادات إيداع دولية في بورصة لندن. وقال الرئيس التنفيذي للشركة حسن هيكل: "إن "هيرمس" تحظى ثمار استراتيجية التوسع الخاصة بها والتي استهدفت إضافة أسواق ومنتجات وعملاء جدد من جميع أنحاء المنطقة". وأشار إلى أن الأرباح التشغيلية تعكس تركيز اهتمام المجموعة على زيادة نشاط إدارة الأصول.

## "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية": انطلاق "وادي البلاستيك"



فهد الرشيد

وقعت شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" مذكرة تفاهم مع شركة "ستراتيجيز إنتربرايزز" للصناعات بالتعاون مع كل من الهيئة العامة للاستثمار السعودية ومنظمة البلاستيك أوهايو، لتطوير مشروع "وادي البلاستيك" في "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" بحيث يصبح محورياً عالمياً جديداً لقطاع الصناعات البلاستيكية. وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "إعمار المدينة الاقتصادية" فهد الرشيد: "يهدف المشروع إلى تعزيز مكانة "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" كمحور إقليمي لصناعات البلاستيك التي تشهد نمواً متسارعاً في الشرق الأوسط، ومن خلال تطبيق أفضل التقنيات والحلول التكنولوجية التي تضمن إنتاجية عالية على المدى البعيد، ومن المتوقع أن تقيم العديد من الشركات الصناعية منشآت لها في "وادي البلاستيك" الذي سيجتذب استثمارات مهمة من مختلف دول العالم".

## "البحر الأحمر لخدمات الإسكان" تؤسس شركة في ليبيا

صرح رئيس مجلس إدارة شركة البحر الأحمر لخدمات الإسكان السعودية ماجد القصبي أن "مجلس الإدارة وافق على تأسيس شركة تابعة في ليبيا وسيتم تحويل الصفقة ذاتياً". وأضاف: "تمتلك شركة البحر الأحمر لخدمات الإسكان 95 في المئة من رأس مال الشركة الجديدة التي تعتزم بناء مرفق تصنيع جديد في ليبيا بتكلفة 61 مليون ريال، وسيتمثل إنشاؤه نهاية هذا العام".



مضر نقدر

## "الخليج لسحب الألمنيوم" تنتج أكبر مقطع من الألمنيوم المسحوب

أعلنت "الخليج لسحب الألمنيوم" عن إنتاجها أكبر مقطع من الألمنيوم المسحوب في آسيا وأفريقيا. ويتألف هذا المقطع من قطعتين، ويصل وزنه إلى 30 كيلوغراماً للتر، ويعرض ألف ملم.

وبهذا الإنجاز تكون "الخليج لسحب الألمنيوم" أثمت ما تخصص عليه اتفاقية الشراكة التي تجمعها مع شركة "مالتى فورمز" والهادفة إلى توفير مقاطع الألمنيوم ذات جودة عالية لمشروع "برج إنكس" الذي يقع في مركز دبي المالي العالمي. ويتم تسويق نحو 70 في المئة من إنتاج "الخليج لسحب الألمنيوم"، وهي إحدى شركات مجموعة الفوري، في الأسواق المحلية، في حين يتم تصدير الباقي إلى أسواق الخليج ودول جنوب شرق آسيا وأوروبا وكندا.



هناك عنوان واحد لمن ربح هذه الجوائز هو بنك لبنان والمهجر.

GLOBAL  
FINANCE

أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٨

EUROMONEY 2008  
Awards

أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٨

Banker  
AWARDS 2008

أفضل مصرف لتمويل العمليات التجارية  
في الشرق الأوسط

GLOBAL  
FINANCE

أفضل مصرف لعمليات القطع في لبنان

GLOBAL  
FINANCE

أفضل مصرف لتمويل العمليات التجارية

بنك لبنان  
والمهجر  
راحة البال



## "مورغان ستانلي" و"دويتشه بنك" يسارعان إلى تلتف فتح باب الاستثمار في الأسهم السعودية لغير المقيمين

### "سامبا" تتوقع ارتفاع التضخم في السعودية ما بين 11 و12 في المئة

توقّعت مجموعة سامبا المالية أن يتراوح التضخم في السعودية ما بين 11 و12 في المئة العام الحالي، أي أكثر من مستواه عن العام الماضي، لأن كلتي الإنفاق الحكومي والإسكان سترجحان على أي تراجع محتمل في أسعار المواد الغذائية.

وخلال سبعة أشهر حتى نهاية أبريل الماضي ارتفع معدل التضخم السنوي في السعودية إلى 10,5 في المئة، مسجلاً أعلى مستوى منذ السبعينات. وتراجع التضخم في مايو قليلاً إلى 10,4 في المئة. وأشار تقرير "سامبا" إلى أن ارتفاع نمو السيولة بسيط على الأرجح على أثر تراجع متوقع في أسعار المواد الغذائية عالمياً. وأضافت التقرير أنه نظراً إلى الإنفاق الحكومي النشط وتراجع احتمالات رفع أسعار الفائدة الأميركية قريباً، فإنه من المرجح أن يظل نمو السيولة المحلية واضحاً، مشدداً على أن معدل التضخم في السعودية على الأرجح أن يبين 11 و12 في المئة هذا العام، من 4,1 في المئة العام الماضي، قبل أن يتراجع إلى 10 في المئة في العام المقبل.

### "إعمار للخدمات المالية" في السعودية

أفصح شركة إعمار للخدمات المالية أنها ستطلق شركة للخدمات المالية في المملكة العربية السعودية في إطار خطتها الخمسية الإقليمية.

ولغت رئيس قسم تطوير الأعمال الدولية في الشركة جمال ياسين إلى أن "رأس مال الوحدة المالية في السعودية سيبلغ 100 مليون درهم، ومن المتوقع أن تبدأ أعمالها بعد الحصول على الموافقة النهائية من السلطات المعنية". مشيراً إلى أنه "في العام الماضي تمت الموافقة للمبادرة على إنشاء وحدة إعمار للخدمات المالية في السعودية حيث تقدم خدمات استشارية بدءاً من إدارة الأصول واتخاذ أعمال الوساطة".

وتابع: "تتطلع الشركة أيضاً إلى إنشاء وحدات في مصر وقطر لكنها لم تتقدم بعد بطلبات للحصول على تراخيص عمل".

يتوقع كل من "مورغان ستانلي" و"دويتشه بنك" اقبالاً كبيراً من الأفراد والمؤسسات الاستثمارية الأجنبية على الاستثمار في الأسهم السعودية بعيد قرار مجلس إدارة "هيئة السوق المالية السعودية"، الموافقة على إبرام اتفاقيات للتبادلية في الأسهم السعودية لمستثمرين أجانب غير مقيمين في المملكة، سواء أكانوا



د. هنري عزام



د. فهد الجارح

مؤسسات مالية أو أفراداً. وكانت "مورغان ستانلي" أول من نفذ عملية استثمار أجنبي في الأسهم السعودية من خلال عقود التبادلية، ومن خلال إبرامها اتفاقية مبادلة بينها وبين بنك استثمار أجنبي، وفق متطلبات هيئة السوق المالية السعودية في تنفيذ مثل هذه العقود، حيث ستبقى ملكية الأسهم باسم "مورغان ستانلي" -السعودية- وتؤول للمستثمر الأجنبي كافة المنافع الاقتصادية الناتجة عن سهم المشتري خلال سريان العقد.

ورصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب "مورغان ستانلي" السعودية، د. فهد الجارح به تدفيع عقود المبادلة للمستثمرين الأجانب في سوق الأسهم السعودية، بأنه "حدث تاريخي مهم للاقتصاد المحلي". وقال: "إن ذلك سيجلب للمستثمرين الأجانب المشاركة في سوق الأسهم السعودية (تداول) التي تعتبر أكبر سوق في الشرق الأوسط وتشمل عدداً كبيراً من الشركات المملوكة في القطاع المالي والبروكمياتي والاتصالات وغيرها".

وتوقع رئيس إدارة الأسواق المالية للدول الناشئة في "مورغان ستانلي" في لندن كوكه نيفين أن تشهد السوق المالية السعودية اقبالاً شديداً من المستثمرين الدوليين. وقال: "هناك عدد من المستثمرين البولنديين الذين يرغبون في الدخول في اتفاقيات مبادلة للأسهم السعودية لجاذبية هذه السوق التي تعتبر الأكبر في الخليج".

إلى ذلك أعلن "دويتشه بنك" عن استعداده التام للدخول في اتفاقيات مبادلة مع عملائه الأجانب بهدف الاستثمار في سوق الأسهم السعودية. وسيتم إبرام اتفاقيات المبادلة من خلال "دويتشه للاوراق المالية"، الشركة التابعة لـ"دويتشه بنك" في المملكة، والتي قدمت، بدورها، كافة المستندات المطلوبة إلى هيئة السوق المالية في السعودية، بانتظار موافقتها النهائية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"دويتشه بنك" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ورئيس مجلس إدارة "دويتشه للاوراق المالية"، هنري عزام: "هذا القرار التاريخي لهية السوق المالية سيؤدي إلى تعميق وتنويع سوق الأسهم السعودية، وسيشجع على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، كما أنه سيساهم في زيادة الشفافية وصدور تقارير بحثة دورية عن الشركات السعودية المدرجة أكثر شمولية وعمقاً. إن هذا القرار سيرفع من حجم الاستثمار المؤسسي في سوق الأسهم السعودية والذي لا يتجاوز حالياً 2 في المئة من إجمالي القيمة الرأسمالية للسوق، مما سيقلل من التذبذبات ويزيد من عدد اللاعبين الرئيسيين فيها".

أما الرئيس التنفيذي لـ"دويتشه للاوراق المالية" جمال الكشي، فقال: "إن لوائح التداول في المملكة تضم أكبر عدد من الشركات الرأسمالية في الشرق الأوسط، وتبلغ القيمة السوقية لكافة الأسهم المدرجة قرابة 500 مليار دولار أي ما يشكل نحو 1 في المئة من إجمالي القيمة السوقية لبورصات العالم. نحن على أتم الاستعداد للبدء بإبرام اتفاقيات مبادلة مع عملائنا الأجانب غير المقيمين، خصوصاً أننا نملكنا فترة طويلة وبشكل حيث على تأسيس البنية التحتية المناسبة والآلية المطلوبة لذلك".



خلال إطلاق نسيج

من اليمين: محمد إبراهيم الشيباني، د. حسين حامد حسن، خالد الكند، (الضوء للتعهد للمجموعة والرئيس التنفيذي لـ بنك دبي الإسلامي) وسهيل زيري

## بنك الإثمار يطلق مع 9 شركات خليجية "نسيج" للتطوير العقاري

تجمع بنك الإثمار في قيادة مجموعة من الشركات الاستثمارية الإقليمية، لإطلاق شركة نسيج، كشركة متكاملة للتطوير العقاري. ويبلغ رأس مال الشركة المصرح به 2 مليار دينار بحريني، والمدفوع 300 مليون. وستوفر الشركة خدمات التطوير والتشييد، وتصنيع وتوريد مواد البناء، وخدمات إدارة المرافق، وخدمات الرهن العقاري، والتخطيط العقاري والاستشارات العقارية، وخدمات التسويق.

وتتألف قاعدة مساهمي الشركة من 9 شركات إقليمية يقودها بنك الإثمار، وهي: الهيئة العامة للتأمين الاجتماعي (الهيئة التي نتجت عن دمج صندوق التقاعد والهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية)، شركة الصحافة للإستثمار في الكويت، بنك البحرين والكويت، بنك الإسكان، النخيل كابيتال، فينتشر كابيتال بنك، بيت الاستثمار العالمي في الكويت، مصرف الشامل، وشركة الإثمار للتطوير.

ووافقت حكومة البحرين على طرح 40 في المئة، من رأس مال الشركة في اكتتاب عام مبدئي، على أن تدرج هذه الأسهم في بورصة البحرين للأوراق المالية في وقت لاحق من هذا العام، ومن المقرر أن تبلغ قيمة السهم العادي 100 فلس بحريني.

وبمناسبة إطلاق الشركة الجديدة، قال رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار خالد جفاني: "يعد إطلاق نسيج إنجازاً مهماً في تطور اقتصاد البحرين، ويأتي ثمرة للتعاون بين مؤسسات متنوعة من القطاع الخاص". وأضاف: "لقد عانى قطاع الإنشاءات في البحرين ولادة طويلة من القيود المفروضة على الموردين، ومن نقص المهارات اللازمة، ونتج عن ذلك تأخر إنجاز العديد من مشاريع التطوير الكبيرة وإعادة النمو الاقتصادي. ومن هنا برزت الحاجة إلى شركة مثل نسيج، كشركة تطوير عقاري متكاملة تدير جميع خدمات قطاع الإنشاءات والعقارات، من مراحل التخطيط الأولية إلى تصنيع مواد البناء وتسويق وتحويل مشاريع التطوير".

وأضاف جفاني: "تهدف من وراء إطلاق الشركة إلى تقديم دفعة قوية لقطاع الإنشاءات والعقارات في البحرين. ومن خلال ضمان استقرار الأسعار والمنافسة، فإننا سنعمل على توفير مساكن تناسب جميع شرائح المجتمع البحريني. وسدرك نسيج مبدئياً على السوق البحرينية، لكنها في الوقت ذاته تخطط للتوسع في دول الخليج الأخرى، حيث تشير التقارير إلى أن قطاع التطوير العقاري في دول مجلس التعاون الخليجي تفوق قيمته الـ 2000 مليار دولار، إلا أن ما يحظى بالتنفيذ يقل عن ربع هذه للضرورة. ولدى ملكة البحرين وحدها مشاريع قيد الإنشاء تصل قيمتها إلى نحو 7,5 مليارات دولار، إضافة إلى مشاريع أخرى مستقبلية تقدر بنحو 18,5 ملياراً. وتؤكد التوقعات استمرار الطلب على مشاريع التطوير العقاري في البحرين لتبلغ ثروتها في العام 2010".

## بنك دبي الإسلامي يطلق دار الشريعة للاستشارات

أطلق "بنك دبي الإسلامي" شركة جديدة تابعة له هي دار الشريعة للاستشارات القانونية والمالية، ستكون بمثابة مركز شامل لكافة خدمات الاستشارات القانونية والمالية، وتوفر حلولاً شرعية لكافة أنواع التعاملات المالية والمصرفية الإسلامية. وفكرة إطلاق "دار الشريعة" بدأت منذ أن أسس البنك في العام 2004 إدارة التنسيق الشرعي، التي قامت بتنفيذ عدد من أهم المعاملات المالية الإسلامية بما فيها عمليات الصكوك.

وبالمناسبة، قال رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي، مدير ديوان حاكم دبي، محمد إبراهيم الشيباني: "كونه أول بنك إسلامي في العالم، يحتل بنك دبي الإسلامي مكانة مرموقة في قطاع الصيرفة الإسلامية، وفي مجال تطبيق الممارسات للتوافق مع أحكام الشريعة، وأعلن أن الشركة الجديدة ستعمل بإشراف د. حسين حامد حسن، وسهيل زيري.

وسيتولى د. حسين حامد حسن منصب مدير في "دار الشريعة"، وهو يعمل مع بنك دبي الإسلامي "منذ العام 1999، رئيساً لـهيئة الفتوى والرقابة الشرعية. ويحمل درجة الدكتوراه في الدراسات الإسلامية من كلية الشريعة في جامعة الأزهر، وماجستير في الاقتصاد من جامعة القاهرة في مصر، إضافة إلى ماجستير في القانون من جامعة نيويورك.

وسيتولى سهيل زيري، منصب الرئيس التنفيذي لـ دار الشريعة، وهو يمتلك خبرة تتجاوز الـ 25 عاماً، ويعمل في البنك منذ العام 2001، وشارك في ميكنة العديد من عمليات الصكوك، والتحويلات للشركة، ما أكسبه خبرة كبيرة في مجال تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية على المعاملات المالية.

## "مدينة" بين اليمن وجيبوتي بـ 200 مليار دولار

أعلنت شركة الدور القابضة السعودية عن عزمها تنفيذ مدينة استثمارية على مياه البحر الأحمر تربط بين قارتي آسيا وأفريقيا، بكلفة 200 مليار دولار. وتكشف الخطة الأساسية للمشروع، الذي يمثل أول رابط فعلي يصل بين أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط منذ افتتاح قناة السويس، عن إنشاء مدينة مساحتها 1500 كيلو متر مربع على الطرف الجنوبي - الغربي لليمن، تقابلها مدينة شبيهة بمساحة 1000 كيلو متر مربع على ساحل جيبوتي، يربطهما جسر بطول 28 كلم، إضافة إلى خط أنابيب لنقل المياه والنفط.

وكشف رئيس مجلس إدارة الشركة د. طارق محمد بن لادن عن الانتهاء من مرحلة التخطيط المبدئية، والتوقيع على اتفاقيات بين حكومي اليمن وجيبوتي للبدء في المحادثات الخاصة باستقطاب الاستثمارات مع الحكومات الأخرى والمستثمرين المؤسسيين، مُفصلاً عن جذب المشروع لنحو 50 مليار دولار من شركات خليجية وعالية لمصالح الجسر والطار والميناء.



## أضخم خمس جواهر على هذا الكوكب أرقى منازل في قطر

إمبيريال تاورز | قمة العظمة في أسلوب الحياة

مستأجرة روعة الجواهر من الفارات الخمس، تمثل الأبراج الامبراطورية أفضل  
ما تقدمه اللؤلؤة قطر ومن خلال موقع بنائها على الفيفا البحرية وباهتمامها  
بأعلى التماسك والتساميم، ستلخص الأبراج قصة الحياة الرفيعة.

تمويل تنافسي مروج  
لجان إمبريال تاورز تونس  
بمروض الإجارة من المصروف ومن  
بمركة الجزيرة الإسلامية  
لمزيد من المعلومات: ٩٥٥ ٤٤٠ ٩٧٤  
[www.imperial-towers.com](http://www.imperial-towers.com)

وكلاء المبيعات

ENGEL & VÖLKERS

+٩٧٤ ٤٥٨ ٣٣٨٨

Asteco

+٩٧٤ ٤١١٣٨٨

IMPERIAL  
TOWERS

مشروع نيرة القوس

# خمس حواري ملائة نضرة سماء الدوحة

خلالها تمتع المصيرى للمعنيين والسياح على حد سواء

## إمبريال تاورز دoha

تعد أبراج إمبريال تاورز دoha من أهم المعالم المعمارية التي تتميز بها العاصمة القطرية الدوحة، حيث أودع المصممون في تصميمها الكثير من المميزات التي تجعلها من أهم المباني في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

تتميز هذه الأبراج بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

تتميز هذه الأبراج بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

## تصميم الأبراج

تم تصميم هذه الأبراج من قبل المهندس المعماري الشهير جيفري باريت، الذي يتميز بتصميماته الفريدة التي تجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

تتميز هذه الأبراج بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

تتميز هذه الأبراج بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

تتميز هذه الأبراج بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

## مميزات الأبراج

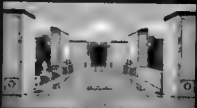
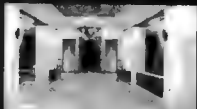
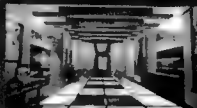
تتميز هذه الأبراج بمميزات عديدة تجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

تتميز هذه الأبراج بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

## تصميم الأبراج

تم تصميم هذه الأبراج من قبل المهندس المعماري الشهير جيفري باريت، الذي يتميز بتصميماته الفريدة التي تجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.

تتميز هذه الأبراج بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة، وتتميز بارتفاعها الذي يبلغ 240 متراً، وتحتوي على 50 طابقاً، وتتميز بتصميمها الفريد الذي يجعلها من أهم المعالم المعمارية في المنطقة.



مبنى برج إمبريال

مبنى برج إمبريال



مبنى برج إمبريال

مبنى برج إمبريال

لتمويل ثنائى سريع  
فإن إمبريال تاورز دoha

وقروض الإجارة من المصروف ومن  
مركبة الجزيرة الإسلامية

لزيد من المعلومات: ٩٥٥ ٤٤٠ ٩٧٤  
www.imperial-towers.com

# نشل مفاوضات "أجندة الدوحة للتنمية" يضع منظمة التجارة العالمية أمام امتحان جديد

كتب تاهد نعماني

فشل الاجتماع الوزاري للصفر لمنظمة التجارة العالمية (21-29 يوليو 2008) التوصل إلى اتفاق حول المفاوضات التجارية في "أجندة الدوحة للتنمية". وقد تعثرت المفاوضات عند موضوع "آلية الوقاية الخاصة" التي تسمح للدول النامية بزيادة تعريفاتها الجمركية لحماية مزارعيها من زيادة الواردات الزراعية. بعد أن كانت حققت المفاوضات تقدماً حول 18 موضوعاً من أصل 20 كانت مدرجة على جدول الأعمال، جميعها يدور حول موضوعي السلع الزراعية والصناعية.

ويعكس هذا الفشل عمق الخلافات بين الدول الأعضاء. وقد اعتبره البعض انتكاسة للنظام التجاري متعدد الأطراف. في وقت تواجه معظم الدول تحديات عديدة على المستويات الاقتصادية والاجتماعية والتنمية، وكانهم على علم باستحالة التخطي ومشكلة التضخم.

وإذا كان هذا الفشل فاجئاً عدداً من الدول الأعضاء، إلا أن النظر إلى التقدم الذي حصل في كثير من المواضيع، إلا أنه كان متوقفاً، كما يبدو، من قبل مناهضي العولة الذين، وللمرة الأولى، لم يتظاهروا خارج مقر المنظمة، وكانهم على علم باستحالة التوصل إلى اتفاق.

وعلى الرغم من دهوة 40 وديراً إلى الاجتماع، إلا أن معظم المفاوضات جرت بين وزراء 7 دول هي: الولايات المتحدة، الاتحاد الأوروبي، الهند، البرازيل، الصين، أستراليا، واليابان، إضافة إلى المدير العام للمنظمة باسكال لامي، الأمر الذي دعا بعض الدبلوماسيين إلى تسمية هذا الاجتماع بـ "الاجتماع الوزاري منتهي الصغر".

ويرى بعض المحللين أن الأوضاع السياسية في عدد من الدول الراهية للشراكة في المفاوضات لم تكن مؤاتية لتقديم تنازلات تقضي إلى اتفاق. فالولايات المتحدة والهند على أبواب انتخابات برلمانية، والاتحاد الأوروبي يرأسه رئيس جديد، وموجة الحمائية بين الدول إلى

تزايد. وقد تم تبادل الاتهامات، فحُمل بعض المحللين الولايات المتحدة مسؤولية فشل المفاوضات، لعدم رغبتها بالبحث في موضوع القطن، الذي يلي موضوع آلية الوقاية الخاصة، فالقانون الذي اتخذته الولايات المتحدة العام 2008 للمحافظة على دعم القطن أو العمل على زيادته في السنوات الخمس المقبلة، جعل من الصعب عليها تقديم تخفيض للدعم بنسبة 70 في المئة. في المقابل، ألححت الولايات المتحدة إلى "أن الصين والهند هما اللتان تسببتا في فشل المفاوضات من خلال رفضهما لبعض العناصر في طروحات المدير العام للمنظمة".

ويأتي الخلاف على "آلية الوقاية الخاصة" ليجمد نزاعاً بين تيارين داخل المنظمة. الأول، تمثله مجموعة "ج 33" التي تضم معظم الدول النامية، وهي ترى أن آلية فعالة للوقاية الخاصة ستساهم في دعم مزارعيها وأمنها الغذائي، وتتخوف من أن تخضع المفاوضات إلى المزيد من الانفتاح، في وقت تعاني أسواقها من تدفق الواردات الرخيصة. أما التيار الثاني الذي تنتمي إليه الدول للتقدمة وتدعمها بعض الدول النامية، فيسعى إلى توسيع النفاذ إلى الأسواق. وترى الولايات المتحدة ومجموعة الكوليز أن وجود آلية فعالة للوقاية الخاصة يعيق تحقيق مكاسب من النفاذ إلى الأسواق، وهو ما ترى أنه يشكل هدف الاجتماع.

في حين دعا باسكال لامي الأعضاء إلى "قفزة مع الخنفس لإعادة الأمور إلى مجراها". طالب عدد من الوزراء بـ "الحفاظ على التقدم الذي تم إحرازه في مجال الزراعة والسلع الصناعية". وأصر عدد آخر من عدم الرغبة في العمل على أساس النصوص التفاوضية المطروحة، كما أعلن آخرون "عدم موافقتهم على بعض



الغموض يكتنف مفاوضات الزراعة والنفاذ إلى الأسواق



القضايا". أما الولايات المتحدة فدعت إلى أسلوب مختلف في المفاوضات يركز على عدد من المواضيع، خصوصاً تلك التي تم التوصل إلى توافق في شأنها.

إلا أن ما أكده هذا الاجتماع هو أن القرار لم يعد للدول للتقدمة وحدها، فقد ساهم تسارع النمو في الصين والهند وعدد آخر من الدول النامية وتزايد أهميتها كمصدر مهم وسوق واسعة، إلى جعلها مفاوض أساسية قادرة على إلقاء متطلباتها في المفاوضات، الأمر الذي غيّر في ميزان القوى بين الدول الأعضاء.

ويثير هذا الفشل التساؤلات حول مستقبل المفاوضات ومصداقية المنظمة. فهناك تخوف من أن يؤدي تزايد الاتفاقيات الثنائية في مختلف مناطق العالم إلى تقليص دور المنظمة في التوصل إلى تنظيم للتجارة العالمية على أساس عادل، وهناك تخوف من تجاهل عدد من الدول الأعضاء للقرارات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في المنظمة إذا ما تم الإبقاء بعدم قدرة المنظمة التوصل إلى تحرير للتجارة. وبحسب مصدر في منظمة التجارة العالمية فترن يؤثر أي إختراق في مفاوضات "أجندة الدوحة للتنمية" في تهديد كيان منظمة التجارة العالمية، التي تستمر في مهامها في الإشراف على تطبيق القواعد التجارية القائمة التي سبق أن وافقت عليها حكومات الدول الأعضاء وصمدت عليها برلماناتها.

وتجدر الإشارة إلى أن "أجندة الدوحة للتنمية" تعتبر أجندة مفاوضات طموحة وخصوصاً من ناحية النفاذ إلى الأسواق بحيث تتطلب فتح الأسواق في مواضيع الزراعة، النفاذ إلى الأسواق للمنتجات غير الزراعية والخدمات وقرارات صعبة من الدول الأعضاء.

ماذا سيحصل داخل المنظمة بعد انتهاء العطلة الصيفية؟ يسود الاعتقاد أن الاجتماعات التي كانت مقررة سابقاً مثل اجتماع "مجموعة تسهيلات التجارة" أو "مجموعة القواعد" ستستأنف، أما الاجتماعات حول موضوعي الزراعة والنفاذ إلى الأسواق فيصوبها الغموض. ■





Salvatore Ferragamo  
TIMEPIECES

# داماك

## من فورة المشاريع إلى أزمة الاستحقاقات

ديبي - الاقتصاد والأعمال



ما الذي يجري فعلاً في شركة "داماك" إحدى أكبر شركات التطوير العقاري الخاصة في دبي؟ وما هي صحة الشائعات المتزايدة حول القوة المالية للشركة وقدرتها على تنفيذ عشرات المشاريع الملتزم بها والتي ارتفعت تكلفتها بسبب التأخير المتماهي في التنفيذ؟ وهل صحيح أن السوق المالية لم تعد متحمسة لتقديم قروض الرهن العقاري للمشتريين في مشاريع داماك بسبب عدم تأكد البنوك ومؤسسات التمويل من أن تلك المشاريع ستنفذ أو تسلم في الوقت الموعود؟ وهل صحيح أن "داماك" اضطرت إلى رد الأموال للمستثمرين في مشروعين بعد أن عجز هؤلاء عن تأمين قروض مالية لتمويل شراء وحدات في مشاريعها؟ ما هي - إن سمحت هذه المعلومات - مضاعفات تراجع التمويلات المتاحة للمشتريين على مشاريع "داماك" بل وعلى سيولة الشركة بالذات؟ وكيف ستعكس التطورات الحاصلة واللفظ المتزايد في السوق على خطط كان أعدها رئيس الشركة حسين سجواني لطرح داماك في بورصة دبي؟

وتطال عدداً آخر من المشاريع لا يعرف عددها الآن، خصوصاً وأن أعراض الاعتلال واحدة وهي انخفاش كبير في إطلاق مشاريع مقابل اختناقات جسيمة وحالات تأخير متماهي في تنفيذ تلك المشاريع في المواعيد المحددة (الأمر الذي يؤدي في حد ذاته إلى رفع تكلفة التنفيذ وإمداد هوامش الربح الأصلية على المشاريع). وهذا مع العلم أن السوق نظرت إلى إلغاء "داماك" لشروع "بالم سبرينغ" نظرة شبيهة بتصرف البنك الذي يعجز عن رد وديعة كبيرة أي أن الناس لا يحتاجون بعداً لأي دليل أضافي على أن البنك في مشكلة وأن عدم القدرة على رد وديعة كبيرة واحدة تعني غالباً أن هناك مشكلة محتملة في حال طلب بعض أصحاب اللوداتج الأخرى رد وديعتهم. بتعمير آخر، إذا كانت مشكلة "داماك" مجرد صعوبات تأخير لا يرافقه عجز حقيقي عن التنفيذ فللسألة قد تكون قابلة للمعالجة، لكن إذا كانت الشركة أمام مشاريع كثيرة يصعب عليها الآن تنفيذها وفق معدلات التكلفة المرتفعة الحالية، فإنه سيكون على حكومة دبي التدخل بصورة أكثر مباشرة لبلورة الحل الذي يساعد الشركة فعلاً على تنفيذ تلك الالتزامات ويحمي صورة دبي وحقوق المستثمرين.

هذه الأسئلة قد لا تتعدى حتى الآن حدود الهمس، لكنها أصبحت الحديث المتداول في كواليس السوق العقارية في دبي، وقد أضيف إليها في الأسابيع الأخيرة ارتفاع وتيرة التكهنات حول الخيارات المطروحة أمام حكومة دبي في حال تأكد أن "داماك" تواجه صعوبات هيكلية في تنفيذ عدد آخر من المشاريع التي باعته للجمهور وخصوصاً للمستثمرين الأجانب. ذلك أن "داماك" على الرغم من كونها شركة خاصة باتت يسبب التوسع الكبير في مشاريعها العقارية لاعباً أساسياً في سوق دبي العقارية ولا يمكن لحكومة دبي بالتالي أن تتجاهل الظروف التي قد تكون تراكمت عليها، وقد أظهرت هذه مدى الأهمية التي تعلقها على احترام "داماك" وغيرها من شركات التطوير لالتزاماتها عندما تدخلت بشكل حازم لإجبار "داماك" على التراجع عن قرار إلغاء مشروعاتها المسمى "بالم سبرينغ" في مارس الماضي، لكن "إجبار" الشركة على المضي في المشروع شيء وفرة هذه الأخيرة على تنفيذ ذلك الالتزام موضوع آخر تماماً. كما أن مواجعة مشكلة العجز في مشروع واحد قد تكون في حد ذاتها عملية معقدة ومكلفة، فماداً لو تبين أن مشكلة العجز أوسع بكثير



حسين سجوواني

مشروع "أوشن هايتس" في دبي مايزنا الذي يمثل نموذجاً آخر عن التقلبات والتغيرات الاقتصادية التي تطرا على مشاريع "داماك" تصميمياً ومواصفات ومواعيد تسليم. فقد أطلق المشروع كبرج 43 طابقاً وبيع على أساس تسليم وحداته في نهاية العام 2007، ثم أعلن عن تأجيل التسليم حتى يونيو من العام 2008، ثم تم رفع البرج إلى 50 طابقاً بهدف زيادة عدد الشقق التي يمكن بيعها قبل صدور قانون الحساب المستقل بكل مشروع، وبعدها ومن دون أي سابق إنذار تم رفع البرج إلى 83 طابقاً، وتم تأخير تسليم المشروع حتى نهاية 2009. أما الآن فقد أصبح التأخير المتوقع لتسليم المشروع في نهاية 2010 أو ما بعده، أي أن المشروع تأخر حتى الآن على الأقل نحو أربع سنوات! كما أن مشروع "لايك فيو" في قرية الجيمرة تأخر سنتين وقد بدأ بعض المشترين يطالبون "داماك" بالتعويض عن خسارة العائد الإجمالي نتيجة للتأخير في التسليم. أخيراً فإن مشروع "بالم سيرنغ" الذي أعلنت "داماك" التزامها بتنفيذه لم يظهر في جدول تعهداتها بالتسليم الممتد حتى العام 2010، مما يعني أن المشروع لن يتم تسليمه إلا بعد ذلك التاريخ علماً أن التأخير الأولي للتسليم كان في العام 2007.

### داماك تحاول طمأنة السوق

في مواجهة الجملة للزيادة على وضع "داماك" أقر حسين سجوواني في حديث صحافي أدلى به بعد فترة وجيزة من انفجار أزمة "بالم سيرنغ"، بأن الطفرة العقارية في المنطقة ولا سيما في دبي "تجاوزت بكثير قدرة المنطقة على تطوير المشاريع الملتزم بها في الوقت المحدد". وعزا سجوواني السبب الرئيسي للفشل المتزايد في تنفيذ المشاريع العقارية إلى "الارتفاع الكبير في تكلفة مواد وتجهيزات البناء والنقص الكبير في العمالة وفي المقاولين

يبقى القول أن السبب الأهم لمشاكل "داماك" قد لا يكون في ارتفاع تكلفة تنفيذ المشاريع فحسب، بل أيضاً في ضعف الهياكل التنفيذية في الشركة وربما في الإدارة غير المنهجية للمسؤولية وذلك عن طريق استخدام الحاصلات النقدية الأولية لبيع المشاريع في أغراض مؤقتة أطول أجلاً مثل تحويل الأموال ما بين المشاريع أو استخدامها لشراء المزيد من الأراضي أو أي أغراض استثمارية أخرى.

ويبقى السؤال الآن هو هل أن مشكلة "داماك" محصورة في عجزها عن تنفيذ وتسليم مشروع واحد، أم أن المشكلة قد تكون توسعت إلى مشاريع أخرى؟ وفي هذه الحال ما هو الحجم الفعلي للمشكلة وما هو عدد المشاريع المهددة؛ وأخيراً ما هو حجم وتكلفة الحل الذي قد تضطر حكومة دبي لابتدائه بهدف تلافي حصول هزة في السوق العقارية؟

غني عن القول أن أساليب "داماك" في إطلاق المشاريع ومن ثم تزويجها بشتى الوسائل ثم التأخر للنهجي في التسليم وتبديل المواعيد كان قد جعل الشركة موضوعاً دائماً للجدل في دبي وفي الخارج، لكن موجة القلق حول الوضع الحقيقي في "داماك" ثارت خصوصاً بعد محاولة الشركة التملص من مشروع "بالم سيرنغ" في نخلة جبل علي، إذ كان القرار سابقاً بكل معنى الكلمة لم تلجأ إليها أي شركة في دبي، كما أن الطريقة التي تم بها بعد سلسلة من عمليات تأخير موعد التسليم بدت تثيراً مقلقاً من شركة كانت في أمس الحاجة لاستمرار الثقة بمشاريعها ويوضعها المالي، وهذا ما جعل البعض مقتنعاً بأن قرار إلغاء مشروع "بالم سيرنغ" كان بالفعل تصرفاً يائساً ويدل على تقلص هامش المناورة المالية أمام "داماك" ويخبر أسئلة جديده حول الوضع الحقيقي في الشركة ووضع المشاريع الباقية.

### تفاقم مشكلة التأخير

أثقت أزمة مشروع "بالم سيرنغ" - "داماك" فجأة في دواية مزيج من الأسئلة والتكهنات، كما ساهمت بتسليط الضوء على حالات التأخير الغالبية الكثيرة التي تواجه الشركة والمستثمرين في مشاريعها. وبدأ العديد من المستثمرين الأجانب الذين التزموا بالصبر في السابق برفع الصوت والتحرك العلني طلباً لإيضاحات مطمئنة بعد الفوارق التي أثارها إلغاء مشروع "بالم سيرنغ". وقد تبين

مسللاً أن مشروع "سماروت هايتس" الذي يقتصر تسليمه إلى المشترين في غضون العام الحالي مازال في مرحلة حفر الأساسات وعمليات التدعيم، مما يعني أنه وفي أحسن الحالات قد لا يسلم قبل العام 2010. أما مشاريع قرية الجيمرة الجنوبية التي يبيت أيضاً العام 2006 مع التزام تسليمها في العام 2008 فإنها لم تدخل مرحلة التنفيذ بعد. وهناك أيضاً

## سجواني: في الخليج أزمة تنفيذ بسبب ارتفاع التكلفة والنقص الكبير في العمالة وفي المقاولين الثانويين

## إلغاء بالم سيرنغ أثار مخاوف بوجود مشكلة أوسع في تنفيذ مشاريع داماك وأثر على تمويل المشترين

## أولويات خاطئة

بعد قليل من عاصفة إلغاء مشروع "بالم سبرينغ" ثم العودة عن القرار بضغط من حكومة دبي، بدأ أن "داماك" أمس الحاجة لإعادة ثقة السوق بقدرتها على تنفيذ المشاريع وعزمها على احترامها لتعهداتها بإعطاء الأولوية للتنفيذ وتسليم المشاريع على حساب المخول في مشاريع والتزامات جديدة. وبالفعل بدأت الشركة إصدار بيانات تؤكد فيها أنها المشاريع التي لم يباشر بتنفيذ الكثير منها بعد. لكن شهية "داماك" إلى المشاريع الجديدة انفتحت بأسرع مما يتوقع إذ ستقل اهتمامها من تسويق مشاريع جديدة إلى تسليم المشاريع التي لم يباشر بتنفيذ الكثير منها بعد. لكن شهية "داماك" إلى المشاريع الجديدة انفتحت بأسرع مما يتوقع إذ أعلن رئيسها حسين سجواني في حديث صحفي أدلى به في يونيو الماضي نية الشركة تنفيذ مشروع بقيمة 18.3 مليار دولار في كردستان العراق. كما كانت قد أعلنت الشركة عن نيتها استثمار نحو مليار دولار في فينتامم وذلك قبل أن تكشف عن أنها اشترت أرضاً في ماليزيا بقيمة 121 مليون دولار من إحدى شركات التطوير الماليزية.

حتى عندما كانت "داماك" متوقفة عن تنفيذ مشروع "بالم سبرينغ" ومتأخرة سنوات في تنفيذ عدد آخر من المشاريع التي بيعت على الخريطة للمستثمرين، كان رئيسها يعلن خلال العام 2007 عن خطط طموحة للتوسع في مختلف أنحاء العالم، ففي حديث صحفي قال سجواني أن "داماك" ستضاعف أربع مرات حجم استثماراتها إلى 25.5 مليار دولار في غضون السنوات الثلاث المقبلة وإلى أنها ستستثمر نحو 15 مليار دولار في مصر وحدها ونحو 5 مليارات دولار في السعودية.

في الوقت نفسه تقريباً كان الرئيس التنفيذي لـ "داماك" جون ريديكو يعلن عن برنامج طموح للاستثمار في الشرق الأقصى يشمل سنغافورة وماليزيا، وذلك بالإضافة إلى مشروع البرجين المئذنين تعد الشركة للتنفيذ بقيمة 1.2 مليار دولار في مقاطعة تيانجن في الصين. وفي الوقت نفسه كشفت "داماك" عن خطة لاستثمار نحو 5 مليارات دولار في سوق العقار الهندي في غضون السنوات الثلاث المقبلة، وأعلن سجواني أن المشروع الأول في الهند سيبدأ تنفيذه في غضون 12 شهراً من ذلك التاريخ، مضيفاً أن "داماك" ستوفر التمويلات اللازمة لتلك المشاريع الطموحة من أموالها الخاصة.

وبعض التخطيط (الذي بدأ وأضحى في محاولة إلغاء "بالم سبرينغ") متحركة في شركة "داماك" أكثر من غيرها من الشركات؟ بكلام آخر إن ظروف السوق من ارتفاع التكلفة إلى التناقص على الموارد البشرية وغير ذلك من العوامل هي ظروف عامة تنطبق على "داماك" كما تنطبق على غيرها. لكننا نرى أن الشركات الكبرى الأخرى التي تقود السوق لم تظهر علامات على وجود مشكلات مماثلة لديها. إذ إن المشاريع تُسلم عموماً في وقتها أو بتأخير طفيف لا يؤثر بصورة فادحة على صورة الشركة أو مصالح المستثمرين.

ومعروف أيضاً أن الشركات القوية والتي تمتلك فريقاً فنيّاً كفؤاً وإدارة حذرة للمسئولة وخبرة في

الثانويين المحترفين وذوي الخبرة، معلناً التزام "داماك" تسليم الزبائن وجداته التي اشتروها في أقرب وقت ممكن.

في الوقت نفسه أصوت "داماك" - بدفع من حكومة دبي - سلسلة من البيانات الصحفية شددت فيها على أن تركيزها سيتحول بعد الآن من إطلاق مشاريع جديدة إلى تنفيذ المشاريع القائمة وتسليمها إلى المشترين، بل أن الشركة حددت تواريخ جديدة لتسليم مختلف المشاريع التي تم بيعها في السابق. وقام أحد مواقع الإنترنت المهتمة بالأمم بتجميع بيانات "داماك" ووضع على أساسها جدولاً بالاستحقاقات التي تعهد الشركة تنفيذها في المدى المنظور (راجع الجدول في مكان آخر). وعلى سبيل المثال فقد تعهدت الشركة تنفيذ وتسليم نحو 17 مشروعاً تضم نحو 9 آلاف وحدة سكنية في ثلاث سنوات تمتد ما بين 2008 و2010 أي بمعدل 3 آلاف وحدة سكنية في العام.

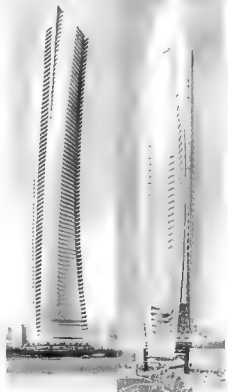
### شكوك

لكن هذا النوع من التعهدات لا يتطابق مع سجل الأداء السابق لـ "داماك" والتي لم تتمكن (وفي ظروف سوق أفضل من الحالية) من تسليم أكثر من 648 وحدة سكنية منذ العام 2003 وحتى نهاية العام 2007 أي في خلال خمس سنوات. ولهذا فإنه من الجائز القول بأن

المواعيد الجديدة لتسليم المشاريع قد لا تكون أكثر من إعلان نوايا هدفه المباشر والغوري بهدفه خواطر السوق والمستثمرين أكثر من كونه برنامجاً جديداً للتنفيذ. كما أن البرنامج لا يطاول إلا خسماً فقط لا يمثل أكثر من 30 أو 35 في المئة من مجموع مشاريع "داماك" للتميز بها. وفي هذه الحال ما هي الخطة بالنسبة للمشاريع الباقية وهل هناك جدول تنفيذ آخر يستهدف تغطيتها وبالتالي معاونة "داماك" على استرجاع صديقيتها في السوق؟

### أسباب عميقة لمازق الاستحقاقات

السؤال الطبيعي الذي يطرح نفسه هنا هو لماذا تبدو مشاكل التأخير العادحة واضطراب العلاقة بالمشتريين بل



شركة المنتج الألبانية لفترة عمل البطارية إلى الاختبارات التي يتم إجراؤها في مختبرات Dell على جهاز Latitude E6400 من Dell لا يوجد محرك فريسن صلب مختلف. يختلف بطانة الكونكريت وظروف التشغيل ومعدل أمبي. يتعفن الحد الأقصى لسعة البطارية مع مرور الوقت والاعتماد على شحنته.

كمبيوتر LATITUDE™ E6400 الجديد



العقارية الطموحة والجديدة في مرحلة اتسمت بغزوة مشاريع غير مسبوقة في النقلة، وقد أدى طرح كل تلك المشاريع في أوقات متقاربة إضافة إلى فورة الإنفاق الحكومي والاستثمارات الخاصة إلى إطلاق ضغوط تنضمية غير مسبوبة على المخططين الاستراتيجي والإدارة اليومية البناء. وأدى الانهيار العمراني في العديد من البلدان المنتصرة للحمة مثل الهند إلى الكشاح كبير في سوق العمالة للماهرة في الخليج وإلى ارتفاع متسارع في تكلفة هذا العنصر المهم من عناصر تكلفة المشاريع. بذلك وقعت "داماك" في فخ التضخم من دون تحضير كافٍ وبياتات تتمنى اليوم لو أنها لم تطرح كل تلك المشاريع والتي بدأ الواحد منها يستحق بعد الآخر.

حتى لو كانت "داماك" جاهة -وليس من شك في ذلك- في محاولة تنفيذ مشروعات المشاريع التي طرحتها في السوق، فإن الشركة قد لا تطلع في ذلك بسبب ضعف قدرتها على منافسة الشركات الكبرى مثل "إعمار" و"شغيل" و"ديار" و"صروح" وغيرها على استقطاب الموارد الحيوية البشرية والمادية اللازمة لتنفيذ المشاريع. وقد لجأت كل تلك الشركات إلى تطبيق

مواجهة الأزمات، تستطيع عادة الصمود بصورة أفضل والاستمرار حتى وإن تأثرت أرباحها بسبب ما قد يصيبها من تقلبات السوق أو ارتفاع التكلفة أو تباطؤ المثل. في المقابل فإن الشركات الأضعف والأقل خبرة أو كفاءة من حيث التخطيط الاستراتيجي والإدارة اليومية للعمليات أو إدارة الموارد المالية تكون عادة أول من يتأثر بالأزمة نفسها لأنها أقل استعداداً لامتصاص الصدمات. وإذا أردنا استخدام "داماك" كنموذج على هذه الحالات، فإنه في الإمكان الإشارة إلى عدد من نواحي الضعف والأخطاء الأكثر شيوعاً التي وقعت فيها الشركة. ومن أهمها:

• التوسع السريع في إطلاق المشاريع قبل التأكد من قدرة الشركة على استيعاب المشاريع السابقة وتسليمها في الوقت المحدد لأصحابها، وبالتالي تأميم الموارد واليات التنفيذ بصورة مسيقة. إن مشكلة التأخير المتتافئة هي النتيجة الطبيعية للتفاوت الكبير بين عدد المشاريع التي بيعت على الخريطة والقدرة الفعلية للشركة على التسليم.

• نجاة "داماك" إلى إطلاق عشرات المشاريع

## ماكينة مشاريع وترويج

## وضع مزمن في التنفيذ

### الهدف الأول لماكينة إطلاق المشاريع الجديدة

### كان ضمان استمرار تكفقات السيولة من المستثمرين

إذا تأكدت مصاعب "داماك" في تنفيذ عشرات المشاريع التي باعتها على الخريطة، فإن الشركة تكون قد وقعت ضحية للمغالاة الكبير بين قدرتها على تصميم المشاريع الجذابة وترويجها بآثر الوسائل ابتكاراً - وإشارة للجدل - وبين ما طاقها على تنفيذ المشاريع المبيعة ضمن الوقت للحدد ووفق المواصفات والنوعية اللززم بها مع المشترين.

لقد انشأت "داماك" وأعدت من أكثر ماكينات التسويق والترويج فعالية في سوق المقار الخلفية، لكن ما هو واضح الآن أن الشركة لم تمتلك سرائير الجاذبة أو أكمة مقابلة للتفكيك السليم وعلى الوقت بحيث تحول النجاح التسويقي الآن إلى اختناقات في التنفيذ بدأت ترقد سلبياً على الشركة وصورتها. بل باتت تؤثر على قدرتها في تأمين التمويل السكني للمشترين في مشاريعها بسبب عدم ثقة مؤسسات التمويل والبنوك بقدرة الشركة على التسليم في الوقت المناسب. وفي سوق يزاد فيها التزامم على الموارد وقدرات التنفيذ بين شركات المقاولات والتطوير فإن الشركات التي تستمكن من البقاء والنجاح هي التي تستطيع التسليم واحترام التزاماتها عبر السيطرة الفاعلة على عملية التطوير في مختلف مراحلها وليس في مرحلة تصميم المشاريع وبيعها على الخريطة فحسب.

يمكن القول أن المصدر الأساسي لمشكلات "داماك" هي في أنها أعطت الأولوية المطلقة لإطلاق المشاريع الجديدة وبيعها إلى الجمهور كوسيلة للحصول التمويل الخريص بل الجانبي من السوق والذي يعاد توجيهه لشراء المزيد من الأراضي وإطلاق المزيد من المشاريع. وقد اكتشفت الشركة مثل غيرها أن من أهم الأمور أن تحق السيولة لتدقق على الشركة

وهذا يعني أن يستمر مهندسو المشاريع الجديدة والسوّقون في العمل ليل نهار. ولأن السوق في دبي لم تكن منظمة فقد تمكنت شركات التسويق من خلق نوع من الهيستوريا الشبيهة بيهيستورية الأسهم مع عارف أن هيستوريا المقارب أكثر أماناً مع تعزز الاقتناع بأن نمو دبي والأرباح الكبيرة من المقار حلة قابلة للاستمرار لفترة طويلة.

كان هم داماك أن تحق السيولة تتدفق على خزائنها من المشاريع الجديدة وأن يبقى المصاه يتهافون على تلك المشاريع، واكتشفت الشركة موميتها الخاصة في تسويق المشاريع في الخارج ولجحت لهذا الغرض مكاتب بيع في عشرات العواصم والمدن وموّلت حملات الإعلان السخيفة وبرامج العلاقات العامة. وقد أوصلت "داماك" أن استمرار عقيلة للمشاريع إلى مستويات غير مسبوقة في أساليب تسويق كانت تثير الدهشة في هوميتها وإن كانت تثير أيضاً أسئلة حول المخرى الفعلي لهذا الأسلوب في التسويق. فقد تم عرض سيارة جافوار وإهناها سيارة بي إم دبليو أو حتى سيارة بنتلي مع كل شقة للمستثمرين الأوائل، ونظمت الشركة سحماً على طائرة أعمال خاصة لأول المشترين في بعض مشاريعها. وفي الأردن تم عرض سيارة كاديلاك مجانية للمشترين الأوائل، بينما عرض على المشترين السعوديين في مشاريع الشركة الحصول على استوديو مجاني في مشاريع القاهرة (أر يتم بناؤها بعد) وفي حالات أخرى أعلنت "داماك" عن تقديم رحلات مجانية إلى ماريات اللوديال للمشترين الأوائل أو منح المشترين الأوائل فرصة الاستخدام التجاني للخطوط. لقد كان الهدف جعل مشاريع "داماك" صنواً للرفاهة ولأسلوب في الحياة لا يتوقر إلا للأثرياء وذوي الحظوظ.

لكن لكل مشروع عقاري جديد جانبيين، فهو ألا مصدر للسيولة الجاهزة من خلال الدفعات الأولى والتخصيم اللاحق للاسقاط، لكنه في الوقت نفسه دين تجاري والزام بالتسليم في وقت محدد وبالمواصفات والمعدنة. ولأن "داماك" كانت مستعجلة للتخوشع فقد تم منح الأولوية لتسويق المشاريع الجديدة والحصول على السيولة والمال من المائة من دون اهتمام مواز باليات التنفيذ والسيطرة على التكلفة. وبذلك تحولت السيولة المخصصة إلى مخفظة ديون والتجاع التسويقي إلى سؤال كبير: كيف سيتم الآن تنفيذ الشق المقابل من صفقة بيع المشاريع وبأي ثمن لـ "داماك" ومستقبلها؟

نظام معلومات السائق

نظام الصوت "إيكسبيكر"

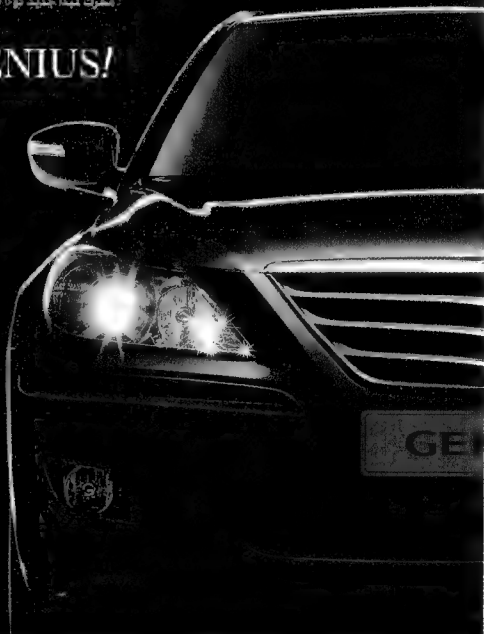
تقنم الإلكتروني في التوازن

نظام بلغمي بمساحة للسير

غطاء آلي ولون لصندوق السيارة

تتمرك لهذا جديد ثوب 6 أسطوانات سرعة 3.8 لتر

GENIUS!





أحسن الحالات سمحت بوجود صور مختلفة من سوء الإدارة، إذ لجأت بعض الشركات لاستخدام حصيلته بيع الوحدات العقارية للمضاربة على الأسهم أو لشراء الأراضي في دبي أو حتى في خارجها أو لأغراض مختلفة. بتعبير آخر وفي غياب أي مؤشر على العكس فإن التأخير المتزايد في تنفيذ مشاريع "داماك" ومحاولة الأخيرة للتخلص من التزامها في "بالم سيرينغ" ربما أثارا الشكوك حول وجود أزمة سيولة لدى الشركة وهذا من دون أن يعني التأخير حكماً وجود مصاعب مالية، لكن في حال وجود نقص في الموارد المتاحة فإن للمشكك قد يكون قد تفاقم بعد إصدار قانون الحساب المستقل من قبل حكومة دبي ومنع تحويل الأموال من مشروع إلى مشروع، لأن هذا الإصلاح لهم يحد من قدرة المطورين على استخدام الأموال الجديدة التي قد يحصلون عليها من إطلاق مشاريع جديدة على صعيد حماية حقوق المستثمرين وهذا النقص في اللزوم التي كانت تتمتع به شركات التطوير يمثل الآن أكبر قيد على توفير الموارد المالية الحرة من السوق والتي كان يتم جمعها بسهولة في السابق.

### مواجهة خطرة مع المستثمرين الأجانب

كشفت ثغرة المستثمرين الأجانب على قرار "داماك" إلغاء مشروع "بالم سيرينغ" من وجه آخر لم يكن واضحاً وهو الاعتماد المتزايد للشركة - وللغفوة العقارية في دبي عموماً - على طلب المستثمرين الأجانب وبالتالي الاعتماد المتزايد للسوق على عامل الثقة بالمعاملات والصورة الخارجية لمبي كسوق مؤهلة لجذب الاستثمارات وملزمة بالتالي بتوفير مناخ شفافة وبكل ما تطيقه الدول الغربية على صعيد حماية حقوق المستثمرين ومنع التلاعب بالسوق. وحسب تصريح سابق لـ "سجواني" رئيس "داماك" فإن 28 في المئة من مبيعات "داماك" ذهبت للمستثمرين البريطانيين وحدهم، وفي وقت تشير الدلائل إلى تزايد كبير في مبيعات الشركة للمستثمرين الإيطاليين والروس والعرب، وقد تمكنت "داماك" من تطوير مبيعاتها في الأسواق الخارجية بفضل الماكينة الترويجية الهائلة التي طورتها في تلك الأسواق فضلاً عن الزيارات المتكررة لكبار المسؤولين في الشركة بهدف إطلاق المشاريع الجديدة

ستراتيجية واضحة نكية منذ بعض الوقت عبر عقد تحالفات استراتيجية مع شركات مقاولات كبرى وخبيزة وكذلك تأمين أجزاء عقود المستقبل على المواد الأولية أو عقد تصالقات مماثلة أو شراكات مع الشركات المتخصصة بتوفير أو تصنيع مواد البناء ومستلزماته الأخرى.

• إن الارتباك في تنفيذ المشاريع وعمليات التأجيل أو

تأجيل التصاميم أثرت سلباً على قدرة "داماك" على استقطاب المقاولين الرئيسيين أو مقاولي الباطن المشهورين بحساسيتهم الكبيرة من التأخير في التنفيذ وتأثيره على أرباحهم. وبالنظر

للوفرة الكبيرة في فرص المقاولات والضغط الشديد على الموارد البشرية في القطاع فإنه من الطبيعي أن يختار المقاولون العمل مع شركات قوية وذات إدارة جيدة وإن يتخذوا موقفاً أكثر حذراً من الشركات التي لها تاريخ في تأخير الأعمال أو تأخير التزامات أو غيرها من المسائل التي قد تضعف علاقات الثقة بين شركة التطوير والمقاولين.

• إن ضعف القدرة التنافسية لـ "داماك" في اجتذاب المقاولين المحترفين والموثوقين (وهو عامل مهم جداً لضمان السير بالمشاريع) قد يتأثر أيضاً بارتفاع تكلفة المشاريع وتراجع هوامش الربح عليها، وبالتالي تأثر سيولة الشركة وقدرة على دفع الأسعار الجديدة التي تطالبها شركات البناء، وهذا العامل قد يضطر أي شركة تطوير للجوء إلى ما يتوكل من شركات البناء أو المقاولين، الأمر الذي لا بد أن ينعكس على جودة التنفيذ والزام المواصفات المتفق عليها مع المستثمرين.

إن تقدير القيمة المالية لـ "داماك" أمر متعذر بالطبع لأن الشركة مؤسسة خاصة ولا تنشر بيانات مالية، لكن تفاقم التأخير في تنفيذ المشاريع ثم محاولة إلغاء أحد أكبر مشاريع الشركة أطلق العنان لتكهنات كثيرة حول الشكوك المالية. وبالطبع إن كون الشركة مملوكة من شخص يملك عملياً السيطرة التامة على إدارتها المالية يعد كبيراً من قدرتها على الاقتراض بطاقة كبيرة من السوق المالية في ما لو احتاجت إلى ذلك. ونظراً لطبيعتها

القانونية كشركة مملوكة من فرد فقد كان في الإمكان تحليلاً - وحتى صدور قانون الحساب المستقل لـ "مشروع Escrow (account تحويل الأموال الناتجة من تلقي الدفعات

المسندة على حساب ثمن الوحدات العقارية للبيعة إلى أغراض أخرى ربما مؤقتة لكن لا مجال للدعوة أو للمستثمرين متابعتها أو الرقابة عليها. وهذه الثغرة الكبيرة التي كانت موجودة في سوق البيع على الخريطة سمحت أو لا بتشجيع الاستثمار المضارب لكتلة خلق في الوقت نفسه بعض حالات الغش والاحتيال كما أنها وفي

### الحساب الواحد لكل مشروع

أضعف مرونة "داماك" في تحريك السيولة

وكونها شركة خاصة وغير مدققة

يضعف قدرتها على الاقتراض من السوق

### التركيز على المشترين الأجانب نعمة

تحولت إلى نقمة بسبب التأخير المتماهي

والحملات العنيفة للمستثمرين



GENESIS

Drive your way

بتمتع أهل الشرق الأوسط بعيش خصيب للغاية

تماماً مثل ما كانت منهم أجدادهم التاريخية

لدينا هنا سيارة فاخرة ومنمّلة بما يكفي لتصبح أمة جديدة

كل ما فيها سيذهب مآلِك

فأولاًها الأمانة لتجده إلى حيث يمر رحلة الفخامة

وبمخافة تمنحنا السيارة إلى الأسفل كلما ارتفعت مرتبتها

ولسنا زرعنا نحب لك التحكم بنظام معلومات متطور

هذا الإبداع الفني يجعلك تحب قيادة Genesis

الجيل الجديد من Genesis

GENESIS

رغاهيةٌ بذكاء



HYUNDAI

www.genesis-hyundai.com

أن إعلانات "داماك" موجودة وبكثافة في قطار الأنفاق البريطاني وفي العديد من المحلات الموجهة إلى الطبقة الوسطى والمهنيين والطبقة العليا.

لكن التركيز على المشتريين البريطانيين والأجانب سيف ذو حدين لأنه بالدعاية نفسها التي يزود فيها "داماك" بالأموال الجديدة فإنه خلق في وجهها قوة ضغط واسعة النفوذ بدأت بتحصيد حملاتها على الشركة خصوصاً بعد انفجار النزاع حول مشروع "كالم سيرنخ". وقد بدأ المستثمرون الأجانب بشن حملات منظمة على "داماك" عبر الإنترنت وفي الصحف وغير توزيع البيانات، كما بدأوا الإعداد لإقامة دعاوى على الشركة بهدف منعهما من إلغاء المشروع أو على الأقل إلزامها بدفع تعويضات كبيرة. ورفض المستثمرون بصورة قاطعة العرض المقدم لهم برء أموالهم زائد دفع فائدة 6 في المئة سنوياً على الأقساط للترجمة مشدين على أن الكثيرين منهم اشتروا وحداتهم من السوق للاحتوائية بأسعار تفوق الـ 100 في المئة سعر الطرح الأصلي. وقام أفراد المجتمع بمحاولة التشويش على عروض البيع التي كان يقوم بها مسؤولو "داماك" في بريطانيا لمشاريع جديدة عبر إثارة الأسئلة والشكاوى أو توزيع البيانات.



### مشكلة تمويل

مساهم التأخير المتنامي في التنفيذ والتسليم ثم الدعاية السلبية التي نشرها المشترون الغاضبون على الإنترنت وفي الصحف في خلق مشكلة إضافية لـ "داماك" تمثلت خصوصاً في أن الكثير من المشتريين في مشاريع الشركة بات يلاقي صعوبة في تأمين التمويل لها من مؤسسات تمويل العقار أو البنوك والتي رفعت تقديريها للمخاطرة التجارية في مشاريع "داماك". وهذا التحول في موقف السوق المالية من توفير القروض للمشتريين بعض المشاريع "داماك" المتأخرة قد تكون له آثار سلبية لأنه قد يجهض عملياً تلك المشاريع والتي لا يمكن لـ "داماك" الاستمرار بتنفيذها في ما لو فشل المشترون في تأمين القروض اللازمة. ومعروف أن المشاريع العقارية في الخليج تحصل على جزء رئيسي من تمويلاتها من البنوك الأولى وأقساط المستثمرين.

أخيراً هل هناك صلة بين نقص مصادر السيولة في دبي وبين الاندفاع المبالغى لـ "داماك" على إطلاق المشاريع العملاقة في كردستان العراق والهند والصين والشرق الأقصى ومصر وماليزيا والسعودية؟

وجمع عقود الشراء على الخريطة. وأنشأت "داماك" بهدف تدعيم عملية الترويج مكاتب بيع في كل من لندن ومانشستر ورودينغ ولستر وبرمنغهام وغلاسكو وفي إيرلندا وإيطاليا وروسيا والسعودية وباكستان وقطر ومصر وليبنان والأردن، كما أعلنت عن عزمها فتح فروع إضافية في كل من ليدز وساولهامبتون. أضف إلى ذلك

### جدول المشاريع المسلمة أو المتزم بتسليمها من قبل داماك

مشاريع منجزة ومسلمة ما بين 2003 و 2008  
المشروع

عدد الوحدات  
Marina Terrace  
Palm Terrace  
The Waves

مجموع للجزء لثانية 2008  
مشاريع تعهدت داماك بتسليمها العام 2008  
المشروع

عدد الوحدات  
572 Lake Terrace  
527 Lake View  
192 Executive Heights  
198 Terra Del Sol 1&2  
848 The Crescent  
2337 المجموع لسنة 2008

مشاريع تعهدت داماك بتسليمها للعام 2009  
المشروع

عدد الوحدات  
Park Towers DIFC  
Smart Heights, Teom  
Tuscan Residence - Jumeirah Village  
Business Tower, Business bay  
XL Tower Business bay  
Emirate Gardens 1&2 Jumeirah Village  
Lago Vista 1,2&3 IMPZ

المجموع لسنة 2009  
مشاريع تعهدت داماك بتسليمها العام 2010

3661  
Park Central - Business Bay  
Capital Bay, Business bay  
the Corner, Business bay  
Business Central, Business Bay  
Water's Edge, Business bay

المجموع لسنة 2010 (تقديرات)  
مجموع الوحدات الخططة - والمباعة--  
مجموع الوحدات المسلمة للمشتريين  
نسبة الوحدات المنجزة من مجموع الوحدات المباعة

المصدر : موقع خاص على الإنترنت  
ملاحظة : لا يتضمن الجدول مشروع "كالم سيرنخ" و "أوشن ماينس" اللذين لم تعلن داماك بعد عن موعد تسليمهما، لكن إغفال المشروع يعني أن التسليم غير متوقع إلا بعد العام 2010. كما لا يتضمن الجدول ما تبقى من محفظة المشاريع المباعة التي تفوق الـ 37 مشروعاً في دبي وحدها والتي يجب الاستئذان بأن تنفيذها سيتم بعد العام 2010 وفق جدول زمني غير متوفر الآن.

شكاوى تأخير ورفع أسعار وتبديل مواصفات

## السلطات المصرية

### تتابع داماك مصر

البنك المركزي فرض على "داماك" رد قرض بقيمة 250 مليون جنيه والاحتفاظ بحسابات منفصلة لكل مشروع

القاهرة - محمود عبد العظيم

تواجه "داماك" العقارية مجموعة من المصاعب في السوق المصرية بسبب ما تردد بشأن قيامها بتحويل جانب من الأموال التي حصلت عليها من الحازرين بمشروعاتها وكذلك قرض مصرفي حصلت عليه بموجب شيكات آجلة صابرة عن هؤلاء الحازرين وذلك إلى خارج البلاد بهدف تمويل استكمال مشاريعها في دبي وغيره، في الوقت نفسه تقدم عددا من

حاجزي الوحدات في مشروعات "داماك" وهما مشروعا براك افنيو على طريق القاهرة الاسكندرية الصحراوي وهامد بارك بالقاهرة الجديدة يشكوي لجهات حكومية عدة بسبب ما اعتبروه إخلالا بالشروط والموافقات ورفع غير مبرر للأسعار والتأخر في بدء تنفيذ المشاريع، الأمر الذي دعا جهات رسمية للتدخل بهدف فتح الاشتباك القائم بين الشركة وعملائها.

في هذا الإطار أصدر البنك المركزي المصري قراراً يحمل الرقم 1906 لسنة 2007 الخاص بتنظيم القروض المصرفية لتمويل مشاريع عقارية بحيث لا تتجاوز نسبة الـ 5 في المئة من إجمالي محفظة البنك، وينادى على هذا القرار بمطالبة "داماك" لسداد قرض كانت قد حصلت عليه بمبلغ 250 مليون جنيه من أحد للصارف المصرية لمدة عام حيث تم السداد بعد سريان قرار البنك المركزي في أكتوبر من العام الماضي.

وفي الوقت نفسه حصلت "داماك" على قرض آخر لمدة عام بمبلغ 63 مليون جنيه ويستحق السداد في أغسطس الحالي، وهذا القرض لم يقع تحت طائلة القانون 1906 حيث تم المصوّل عليه بضمان أصل من أصول الشركة. وإزاء عملية رد القرض ترددت أنباء في السوق المصرية مفادها أن ثمة تعليمات صادرة من البنك المركزي لكافة البنوك المصرية بحظر إقراض مشاريع "داماك" الأمر الذي دعا

**"داماك" تؤكد أنها لم تحول  
حاصلات بيع مشاريع مصر إلى دبي**

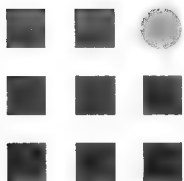
**نائب رئيس "داماك" القابضة:  
شركتنا تضح أموالاً من دبي  
لدمج مشروعاتها في مصر**

الأخيرة لإصدار بيان تؤكد فيه أن الشركة "لم تطلق أي حفاظات من أي بنك في مصر لتفيد بإلزامها برد قيمة أي قرض، كما لم تطلق الشركة أي تعليمات من البنك المركزي المصري الذي لا يخاطب الشركات مباشرة"، وأكدت "داماك" أنها على علاقة طيبة مع جميع البنوك المصرية التي تعمل معها في إيداعاتها المالية. وقالت الشركة أنها ومنذ صدور قرار مجلس إدارة البنك المركزي الرقم 1906 لسنة 2007 "لم تقترض من أي بنك مصري، وأنها تخضع في كل تعاملاتها لأحكام القوانين المصرية".

من جهته قال نيل ماكلوغلين، نائب رئيس مجموعة "داماك" القابضة أن كل مشروع من مشاريع داماك في مصر له كيان مؤسسي منفصل حيث أن لكل مشروع شركة تديره بحسابات مصرفية منفصلة توضع فيه كل محصلات بيع الوحدات السكنية من مقدمات وإقساط وعمولات وأي إيداعات أخرى، وأكد أنه لم يتم تحويل أي أموال تخص العملاء من مصر إلى دبي، بل على العكس فمازالت الشركة الأم "داماك" القابضة تضح أموالاً من دبي لدعم مشروعاتها في مصر. وأوضح أن "داماك" للاستثمار هي إحدى شركات مجموعة "داماك" القابضة وهي التي تقوم بتحويل أموالها من وإلى مصر، حيث أن شركة "داماك" للاستثمار تعمل في سوق المال المصرية منذ أكثر من ثمانية أعوام وهي شركة ذات كيان مؤسسي منفصل تماماً عن "داماك" القابضة.

وأضاف ماكلوغلين أن "داماك" للاستثمار مثل أي مستثمر أجنبي تبحث عن أفضل فرص الاستثمار اقتصادياً وجغرافياً لتوفير أفضل قيمة استثمارية لصلة أسهمها، لذا تقوم الشركة بتحويل أموالها من مكان إلى آخر في إطار القوانين واللوائح التي تحكم للعمليات المالية لأي دولة تعمل فيها الشركة.

ورداً على تأخر تنفيذ مشاريع الشركة بعد جمع أموال الحازرين قال: إن أعمال التنفيذ تتم على أكمل وجه طبقاً للجدول الزمني للوضوعة لها، حيث أن أعمال الحفر في مشروع "براك افنيو" شارفت على الانتهاء، كما أن أعمال الحفر في مشروع القاهرة الجديدة ستبدأ قريباً بعد أن تم توقيع عدد من الاتفاقيات مع كبرى البيوت الهندسية. ■



دييار  
DEYAAR

# مجتمعات تثري الحياة

منذ تأسيسها، حفلت مسيرة ديار بالإنجازات، ففي الأعوام الأربعة الأخيرة ازداد حجم أعمالنا سبعة أضعاف، وها نحن اليوم نلنطلق إلى مرحلة تغيير حقيقية تعد بأفق من النجاحات.

أما أبرز سمات هذا التغيير فيتجلى في رؤيتنا الجديدة لتكريس مكانتنا في الأسواق الواعدة من خلال تطوير المجمعات العقارية. نحن اليوم نتطلع إلى بناء مجتمعات مميزة تثري الحياة وسلحرص على تحقيق هذه الرؤية من خلال ابتكار مفاهيم مغايرة نرتقي بأسس بناء وتطوير المجتمعات.

هويتنا الجديدة تعكس هذه الفلسفة وهذا التجدد اليوم، ترسنى ديار رؤية مغايرة برافاهية حياتك



# نداء إلى وزراء خارجية مجلس التعاون الخليجي "أوقفوا المفاوضات التجارية العقيمة مع الأوروبيين"

بقلّم د. عبدالله بن إبراهيم القويّز (\*)



مجددًا، نقف السياسة عائقًا أمام تطوير العلاقات الاقتصادية الأوروبية - الخليجية، وكالعادة تدخل من الباب الإسرائيلي. فتلخّير توقيع اتفاقية التجارة الحرة ما بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي مرده إلى محاولة الأخير فرض الشراكة الاستراتيجية مع إسرائيل على دول المجلس. هذا، بالطبع، إضافة إلى أنّ ما ستقدمه اتفاقية التجارة الحرة لدول المجلس لا يُسمّن ولا يغيث عن جوع.

ففي وقت لا يزال وزراء خارجية دول مجلس التعاون متمسكين بالمفاوضات التجارية مع المفوضية الأوروبية، نجد أن المبادئ التي اتفق عليها في مجال التجارة والاستثمار وحقوق الملكية الفكرية والمشتريات الحكومية لن تصل مشكلة العجز الزمن في الميزان التجاري لدول المجلس مع الاتحاد الأوروبي، ولن تؤدي إلى تحويل صادرات دول المجلس إلى أوروبا ولا إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية. وبالتالي، ربما كان الأجدى بوزراء دول مجلس التعاون الخليجي إعادة النظر بالمفاوضات مع الجانب الأوروبي، والتركيز مجدّدًا على تحسين وضع بلدانهم النفوذي من خلال منظمة التجارة العالمية.

يوم الثلاثاء 10 يونيو 2008، وبعد اجتماع لوزراء خارجية دول مجلس التعاون الخليجي في جده، نقلت وسائل الإعلام التصريح التالي لأمين عام المجلس عهد الرحمن العطية: "إنّ الاتحاد الأوروبي يقيم قضايا سياسية أدت إلى تأخير إبرام اتفاقية التجارة الحرة بين مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي، وأنّ الأوروبيين تبنوا شراكة استراتيجية أوروبية مع إسرائيل يحاولون فرضها على دول مجلس التعاون، التي ترفض إقامة أي علاقات مع إسرائيل حتى التوصل إلى اتفاق سلام شامل يؤدي إلى قيام دولة فلسطينية وإنهاء الاحتلال". كما أريد العطية أنه في سبتمبر المقبل سيكون اللقاء النهائي ما بين الطرفين، "إما أن يتم توقيع الاتفاقية أو إيقاف المفاوضات". وفي الشهر الماضي، منح الاتحاد الأوروبي امتيازات تجارية إضافية لإسرائيل، مما سيعطيها مكانة متميزة مقارنة بالدول الأخرى كافة في المنطقة. ويتضمن الاتفاق الجديد 3 جوانب هي:

هيكلية وتميز التعاون والتنسيق الديبلوماسي ما بين الطرفين، وقيام أوروبا بإبداء الجهود للمحولة دون عزل إسرائيل دوليًا وإقليميًا، إسماع إسرائيل فعليًا في الأجهزة الأوروبية المتخصصة والتي تقتصر عضويتها على الدول الأوروبية الداخلة في الاتحاد الأوروبي، وإنشاء مجموعات عمل لإسماج إسرائيل في كليات السوق الداخلية الأوروبية ومنها مكانة لا يتعدد كثيرا عن العضوية الكاملة في الاتحاد الأوروبي.

علمًا أنّ إسرائيل هي من أوائل الدول التي سبق أن وقعت اتفاقية للتبادل التجاري الحر مع أوروبا. ويخفي بعض المراقبين أنّ تشمل الامتيازات التجارية الجديدة منتجات المستوطنات غير الشرعية، في مخالفة صريحة لقرارات الأمم المتحدة في هذا الشأن. كما يرى هؤلاء المراقبون في هذه الامتيازات الجديدة تجاوزًا لما تقوم به إسرائيل من توسيع للمستوطنات غير الشرعية وبناء الجدار العازل وانتهاك حقوق الإنسان في الأراضي الفلسطينية المحتلة.

## العلاقات الخليجية الأوروبية

ترتبط دول المجلس مع دول الاتحاد الأوروبي منذ وقت طويل بعلاقات قوية ومتشعبة تشمل المجالات التجارية والاستثمار والثقافة والعلوم والسياسة والأمن والسياحة، مما دفع الطرفين في العام 1988، وعندما كانت الحرب العراقية على إسمها، إلى توقيع اتفاقية للتعاون بين المجموعتين والتي تهدف إلى دعم التعاون الاقتصادي والتجاري في ما بينها والمساهمة في استقرار وأمن هذه المنطقة الحيوية للاقتصاد العالمي. وبموجب هذه الاتفاقية، تم إنشاء مجموعات عمل للتعاون الصناعي والتعاون في مجالات الطاقة والبيئة، وفي العام 1996 أضيفت مجالات تعاون أخرى شملت الجامعات ورجال الأعمال والمجال الإعلامي. كما نصت تلك الاتفاقية على التزام الطرفين بالدخول في مفاوضات لوضع اتفاقية للتبادل التجاري الحر بين المنطقتين.

خلال السنوات الثلاث الماضية تناولت المفاوضات قضايا رئيسية من ضمنها النفاذ إلى الأسواق بالنسبة للسلع والخدمات، وضع المبادئ عامة بتقيد به الطرفان خصوصاً في مجالات حقوق الملكية الفكرية، والمخاضة، وحل النزاعات وقواعد المنشأ. كما تمت مناقشة قضايا سياسية طرحتها الجانب الأوروبي مثل حقوق الإنسان، والهجرة غير القانونية، ومحاربة الإرهاب.

وقد تم الاتفاق على جمل القضايا التي اثيرت، في ما عدى 3 نقاط، اختلت منها ماضية، والثالثة ليست لها علاقة من قريب أو من بعيد بالعلاقات الاقتصادية بشكل عام والتجارية بشكل خاص،

**والقضية الأولى،** تتعلق بطلب تقدمت به دول مجلس التعاون بممارسة حقها في وضع قيود كمية أو فرض رسوم مؤقتة على الصادرات، متى ما حدثت ظروف تستدعي ذلك. وذلك، وفقاً للقواعد التي وضعتها منظمة التجارة العالمية (WTO)، إلا أن مطلبى المفوضية الأوروبية رفضوا ذلك.

**والقضية الثانية،** بعد أن تم الاتفاق على عروض جميع السلع التي تعفيها كل مجموعة من الرسوم الجمركية، طالب ممثلو المفوضية الأوروبية بالحصول على تأكيد خطية من دول مجلس التعاون بأن لا تتعرض الصادرات الأوروبية من السلع الخاصة (وهي الكحوليات والتبغ والفنيزير)، التي لا تسمح دول المجلس حالياً باستيرادها أو تسمح باستيرادها بعد استيفاء رسوم جمركية عالية، لأية إجراءات تمييزية ضدها في حال قررت دول المجلس السماح باستيرادها أو تخفيض الرسوم الجمركية عليها.

**أما القضية الثالثة،** فهي تخص المطالبات الأوروبية المتتالية بمناقشة الديمقراطية وحقوق الإنسان وأسلحة الحمار الشامل والهجرة. فبعد مفاوضات طويلة ومضنية اتفق الطرفان على صياغات تلائم كلاهما، إلا أن المفاوضات الأوروبية جاءت في وقت لاحق أثناء أحد اجتماعات المفاوضات، وتحديدًا في 22 نوفمبر 2007، وطلب أن يوضع نص في مشروع الاتفاقية يغطي الحق لأي من الطرفين بتعليق العمل بالجانب التجاري والاقتصادي من الاتفاقية إذا رأى أن الطرف الآخر فشل في الوفاء بالالتزامات المتفق عليها في ما يخص الجوانب السياسية.

إن الجانب الخليجي رغبة منه في السير قدماً بالعلاقات بين المجموعتين والإسراع في إقرار الاتفاقية، وافق على إدراج هذه المواضيع في الاتفاقية الاقتصادية على الرغم من أنها لا تمت للاقتصاد بأية صلة، فلها مبادئها وألياتها وقنواتها في إطار هيئة الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة والقانون الدولي، إن إصدار الجانب الأوروبي على جعل عدم تنفيذ الجوانب السياسية سبباً لإيقاف العمل بالجوانب الاقتصادية والتجارية يدل ضمن أمور أخرى، على أن الجانب الأوروبي الرسمي غير جاد في الوصول إلى اتفاقية للتبادل التجاري الحر مع دول المجلس.

### البرنامج الأوروبي يدخل على الخط

بتاريخ 24 أبريل 2008، أصدر البرلمان الأوروبي قراراً يتعلق بالمفاوضات التجارية ما بين مجلس التعاون والمفوضية الأوروبية. في ما يلي ملخص بأهم النقاط الواردة بهذا القرار:

1- ضرورة اشتغال الاتفاقية التجارية على نصوص

وبالتركيز على الجانب التجاري وحده في العلاقة بين المجموعتين، يلاحظ أنه في نهاية العام 2006 احتل الاتحاد الأوروبي المركز الأول في الشراكة التجارية لدول المجلس، كما احتلت دول المجلس المركز الخامس في العلاقات التجارية للاتحاد الأوروبي بين الدول والمجموعات الأخرى. إلا أن الصادرات الأوروبية تتمتع بالتنوع

ويتزايد مستمر منذ بداية الثمانينات من القرن الماضي، إلى أن وصلت في نهاية 2006، إلى 375 مليار يورو (560 مليار دولار). كما بلغت

صادرات دول مجلس التعاون إلى الاتحاد الأوروبي للسنة نفسها 55 مليار يورو (80 مليار دولار) معظمها من البترول الخام ومشتقاته، ومنذ بداية الثمانينات من القرن الماضي والاتحاد الأوروبي يتمتع بياض في ميزاته التجارية مع دول المجلس، وصل في نهاية العام 2006 إلى 480 مليار دولار.

أما في مجال الاستثمار، فليست هناك إحصائيات دقيقة للاستثمارات الخليجية في أوروبا، لكن بعض التقديرات تشير إلى أنها زادت على 100 مليار دولار خلال الفترة الممتدة من 2002 إلى 2006، أي ما يقارب الـ 20 في المئة من الاستثمارات الخليجية الأجنبية وأما الاستثمارات الأوروبية في دول مجلس التعاون، فإنها لا تتعدى في مجموعها الـ 13 مليار دولار حتى نهاية العام 2006، منها 2,6 مليار دولار في تلك السنة وحدها أي ما يقارب الـ 1 في المئة من الاستثمارات الأوروبية في الخارج.

في ما يلي متابعة وتقييم لسير المفاوضات ما بين مجلس التعاون ومفوضية الاتحاد الأوروبي بهدف الوصول إلى اتفاقية للتبادل التجاري الحر بينهما، مع التركيز بشكل خاص على المصالح الاقتصادية الحيوية لدول مجلس التعاون.

### المفاوضات التجارية

في العام 1990، دخلت دول المجلس والاتحاد الأوروبي ممثلاً بمفوضيته في بروكسل في مفاوضات لوضع اتفاق للتبادل التجاري الحر، أي إعفاء المنتجات الوطنية للمجموعتين من الرسوم الجمركية عند دخولها إلى سوق الطرف الآخر، إلا أن هذه المفاوضات توقفت بعد عدد من الاجتماعات نتيجة لإصرار الاتحاد الأوروبي على ضرورة قيام دول المجلس بتوحيد تعريفاتها الجمركية تجاه العالم الخارجي (أي الدخول في اتحاد جمركي) قبل للضي قدماً. وفي يوليو 2001، أصدر المجلس الوزاري الأوروبي توجيهاً لمفوضيته باستئناف المفاوضات مع تحديد المجالات التي ينبغي أن تشملها الاتفاقية. وتنفيذاً لذلك،

استؤنفت هذه المفاوضات في مارس 2002 ولا تزال مستمرة حتى تاريخه. وكان آخر اجتماع للوزراء خارجية المجموعتين في بروكسل في 26 مايو 2008، تلاه اجتماع للخبراء في بروكسل أيضاً يومي 26-27 يوليو 2008 بهدف الوصول إلى حل

للقضايا العالقة، وعلى الرغم من أن هذا الاجتماع الأخير أحرز بعض التقدم، إلا أنه ما زال هناك 3 قضايا عالقة سيناقش المجلس الوزاري الخليجي في اجتماعه هذا الشهر الأفكار الأوروبية بشأنها.

**يحاول الأوروبيون فرض  
شراكتهم مع إسرائيل  
على مجلس التعاون**

صدر لأهداف سياسية محلية، كما أن البرلمان ليست لديه صلاحيات رفض الاتفاقية في حال إقرارها من المفاوضين. إلا أن الموضوع سوف يتغير عند بدء العمل في "معاهدة برشلونة" التي هي بمثابة دستور جديد للاتحاد الأوروبي. وهذه المعاهدة تعطي صلاحيات للمؤسسات الأوروبية من الأوروبيين. ومن ضمنها إقرار الاتفاقيات الاقتصادية والتجارية، ويتوقع أن تدخل هذه المعاهدة حيز التنفيذ في العام المقبل، ومن المستبعد جداً الاتفاق على الصيغة النهائية للاتفاقية الخليجية الأوروبية قبل ذلك.

### لماذا يتلكد الأوروبيون؟

تمثل التلكد الأوروبي في طرح قضايا جديدة أثناء كل اجتماع. فبعد بدء المفاوضات مباشرة، طلب المفاوض الأوروبي قبل المضي قدماً بضرورة اتفاق دول المجلس على اتحاد جمركي (أي توحيد تعريفاتها الجمركية تجاه العالم الخارجي)، ثم اشترط بعد ذلك وضع نص في مقدم الاتفاقية يحالج قضايا حقوق الإنسان بما في ذلك المرأة، وأصر لاحقاً على ضرورة تضمين الخدمات بما في ذلك الاستثمار، ثم طلب تغطية العقود والمشتريات الحكومية، واشترط وضع نص يتناول أسلحة الدمار الشامل، وطلب الإشارة إلى موضوع الهجرة على الرغم من عدم وجود أية مشكلة بين المجموعتين حول هذا الجانب، كما تم طلب التوسع في الفقرة الخاصة بحقوق الإنسان لتشمل العمال الأجانب، ورفض طلب دول المجلس في ما يخص تقليد أو وضع رسوم مؤقتة على الصادرات إذا حدثت ظروف تستدعي ذلك، وهو المبدأ الذي سبق أن أقرته منظمة التجارة العالمية (WTO). وفي الاجتماعات الأخيرة، رفض المفاوض الأوروبي على وضع نص في الاتفاقية يسمح للاتحاد الأوروبي بإيقاف العمل بالاتفاقية إذا شعر أن أيًا من القضايا غير التجارية الواردة في الاتفاقية (حقوق الإنسان، الهجرة، أسلحة الدمار الشامل...) إلخ) لم يتم الالتزام بها من قِبل دول المجلس، علماً بأن جهاز المفوضية الأوروبية غير مخول أصلاً بالتفاوض حول بعض هذه القضايا.

ويبدو أن قائمة المطالبات الأوروبية لن تتوقف وكان الأوروبيون مصرجون من هذه المفاوضات. فمن جهة، لديهم اتفاقيات تجارية مع معظم شركائهم التجاريين الرئيسيين بما في ذلك الدول الواقعة في جنوب البحر الأبيض المتوسط، ومن جهة ثانية، فإن الأوروبيين غير مقتنعين بأن هذه المفاوضات ستجلب لهم فوائد تجارية إضافية. فالاتحاد الأوروبي هو الشريك التجاري الأول لدول مجلس التعاون، ولديه فائض تجاري كبير وشبه دائم مع دول المجلس منذ ما يزيد على ربع قرن، والاستثمارات من دول المجلس تتدفق عليه بكميات هائلة دون انقطاع، ولدى كل دولة من الدول الأوروبية الرئيسية علاقات اقتصادية متينة ومصالح كبيرة مع دولة أو أكثر من دول المجلس لا ترغب في أن تشاركها فيها بقية الدول الأوروبية، كما أنها لا ترغب أن تتركز هذه العلاقات مجالاً للمداولات العامة بما في ذلك البرلمان الأوروبي.

### اتفاقية لا تلبي الطموحات

تولي دول المجلس، ولأسباب معروفة، أهمية قصوى لعلاقاتها مع الاتحاد الأوروبي بما في ذلك العلاقات الاقتصادية، لذا استجابت بسرعة للاقتراح الألماني بمقد

فعالة حول حقوق الإنسان والمعايير الاجتماعية والبيئية المقبولة، واعتبار مخالفة مبادئ حقوق الإنسان من ضمن الأسباب المؤدية لإيقاف العمل بالاتفاقية التجارية، كما يجب أن يكون عدم تنفيذ أي من الطرفين لأحد بنودها خاضعاً لآلية فض المنازعات (أي يمكن لأحد الطرفين إيقاف العمل بالاتفاقية إذا شعر أن الطرف الآخر لا ينفذ جزءاً مما ورد فيها).

ج - الاهتمام بالوصول إلى مصادر الطاقة. - ضرورة وضع نص يحالج قضية الدعم الحكومي أو أية امتيازات تختصن

الحصول على المواد الخام بأسعار أقل من الأسعار العالمية، بما في ذلك ضرورة وضع آلية تضمن قيام منتجي البتروكيماويات في

مجلس التعاون بالحصول على المواد الخام وفقاً للأسعار العالمية، كما يجب إلغاء دعم الصادرات، ولم يشر قرار المشرع الأوروبي إلى البرنامج الأوروبي السعفي لدعم المنتجات الزراعية الأوروبية الذي قد يصل إلى 7 أضعاف التكلفة الحقيقية لهذه المنتجات الزراعية الأوروبية التي يصدر بعضها إلى دول مجلس التعاون.

د - إعطاء المزيد من الامتيازات للاستثمارات الأوروبية في مجلس التعاون، بما في ذلك تمكين المستثمر الأوروبي من تلك كامل المشرع الاستثماري.

هـ - تحرير كل من قطاعي الخدمات والمشتريات والعقد الحكومي.

و- ضرورة توفر شفافية أكبر ومساءلة أكثر في ما يخص صناديق استثمار الثروات السيادية، مع أهمية تقييم استثمارات هذه الصناديق في القطاعات الحيوية.

ز- تشجيع استخدام اليورو في المبادلات التجارية (لمجلس التعاون).

ح - التأكيد من أن الاتفاقية التجارية تشمل مبادئ للشفافية ومحاربة الفساد وأن دول مجلس التعاون قامت بالتصديق على والتوقيع الكامل لكل من اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الجريمة المنظمة عبر الحدود، والاتفاقية الدولية لمكافحة الفساد، والاتفاقية الدولية لحماية حقوق العمال المهاجرين وأفراد أسرهم، والاتفاقيات الأساسية الأخرى لمنظمة العمل الدولية ومحاربة التمييز ضد الفساد خصوصاً في سوق العمل.

ط - دراسة مجالات التعاون بين الاتحاد الأوروبي ومجلس التعاون في ما يخص استثماراتهما المشتركة

مستقبلاً في إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية (أي استخدام استثمارات دول مجلس التعاون والتكنولوجيا الأوروبية لتتمتع الدول المطلة على الساحل الجنوبي للبحر الأبيض المتوسط بدعم يربطها الاقتصادي بالاتحاد الأوروبي).

إن هذه المطالبات تدل هي الأخرى على أن الرأي العام الأوروبي - مثلاً ببرلانه - غير مهتمس لآية اتفاقية تجارية مع دول مجلس التعاون. وقد يقال أن قرار البرلمان الأوروبي

## 560 مليار دولار

حجم الصادرات الأوروبية إلى دول الخليج،

مقابل 80 ملياراً للصادرات الخليجية

## الاتفاقية التجارية لن تحل مشكلة

العجز الزمن في الميزان التجاري

ولن تجذب الاستثمارات





www.porsche.com

**ثقة عارمة.**

**پورشه کاین توربو اس الجديدة.**

الموتور ٥٥٠ حصان عزم الدوران ٧٥٠ نيوتن/متر.  
السرعة القصوى ٢٨٠ كم/س. التسارع من صفر إلى ١٠٠ كم/س خلال ٤.٨ ثانية.



**PORSCHE**

التي سبق الاتفاق عليها في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO). فهي لن تحل مشكلة العجز المزمن في الميزان التجاري لدول المجلس مع الاتحاد الأوروبي، ولن تؤدي إلى تحويل صادرات دول المجلس إلى أوروبا ولا إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية إلى دول المجلس.

وإذا كانت لدى دول المجلس رغبة في تحسين وضعها التفاوضي حول هذه القضايا فإن الأجدى أن يتم ذلك في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO)، وتستعد هناك حلفاء جددًا يساندونها في مطالبها. لذا فإن المطالب بإيقاف التفاوض حول مشروع اتفاقية للتبادل الحر والشروع في المناقشات الجادة حول القضايا التي تلامس الحياة اليومية للمواطن ورجل الأعمال في المنطقتين وتسهم في جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية في دول المجلس وتعديل الميزان التجاري، ومن ذلك:

1 - النظر في وضع برنامج تصنيع مشترك يكون المقام الخاص فيه الدور الرائد ويتم تنميته بشكل مشترك. وهذا الاقتراح ليس بجديد، فاعتمادات التجارة للاتحاد الأوروبي مع الدول النامية الأخرى تشمل دائماً برامج موحدة لتنمية هذه الدول يخصص لها الميزانين في البيرو في الميزانية السنوية للمفوضية الأوروبية. كما سبق هذا الاقتراح من الجانب الآخر برامج التوازن الاقتصادي في كل من المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة.

2 - إلغاء نظام تأشيرات الدخول بين المنطقتين وعلى الأخص بالنسبة لرجال الأعمال والمستثمرين الذين ما زالوا يعانون الأمرين للحصول على تأشيرة شغف، على الرغم من أنهم ذاهبون للاستثمار في أوروبا أو لقضاء إجازاتهم هناك ومن ثم دعم الاقتصاد الأوروبي.

3 - قيام الاتحاد الأوروبي بتشجيع إنشاء المؤسسات التعليمية والتدريبية في دول مجلس التعاون لاجتذاب كادر خليجي مدرب على الخبرة الأوروبية ومتعود على السلع والتكنولوجيا الأوروبية.

4 - إعادة النظر في الاتفاقيات الثنائية الحالية لمنع الازدواج الضريبي التي وقعتها (وتوقعها) بعض دول المجلس مع عدد من دول الاتحاد الأوروبي والتي أثبتت التجربة أن قيمتها العملية محدودة بالنسبة إلى المستثمر الخليجي في أوروبا.

5 - إعادة النظر في جداول مواعيد الطيران بما يسمح للمسافرين من دول المجلس إلى أوروبا والعكس بالمغادرة والوصول في ألوات المناسب.

6 - دراسة إمكانية ربط المنطقتين ببعضهما في مجالات البترول والغاز والمياه والكهرباء وسكك الحديد والاتصالات وخطوط الملاحة... إلخ.

7 - عدم قيام الاتحاد الأوروبي بوضع أية قيود على الاستثمارات العامة والخاصة في أوروبا مثلما يجري تناوله حالياً بشأن تقييد استثمارات الصناديق السيادية.

8 - قيام المفوضية الأوروبية بتقديم الخبرات اللازمة للحدود الأعضاء في المجلس والأمانة العامة للمساعدة في استكمال الجهود اللازمة للوصول إلى التكامل الاقتصادي خصوصاً في المجالات الجمركية واللوائح والمقاييس ووضع الأنظمة والقوانين الاقتصادية وتوحيد العملة... إلخ. ■

(\*) اقتصادي سعودي

اتفاقية للتعاون، حين كانت ثانياً ترأس الاتحاد الأوروبي في العام 1988. ولم تستغرق المفاوضات لإقرار تلك الاتفاقية أكثر من شهرين. كما اندفعت دول المجلس بكل حماس نحو التفاوض حول اتفاقية للتجارة الحرة عندما طرحت الفكرة.

ولعدم وجود خبرة سابقة لدى دول المجلس، لم يكن أمامها سوى التفاوض على أساس المساواة الأوروبية التي تختلف كثيراً عن تلك الاتفاقيات

التي وقعتها الاتحاد الأوروبي مع عدد من الدول النامية بما في ذلك الواقعة جنوب البحر الأبيض المتوسط، وذلك على الرغم من اختلاف الواقع الاقتصادي لدول المجلس واختلاف طبيعة العلاقة

الاقتصادية بين المجموعتين. لذا كان دور المفاوضات الخليجية هو دور المتلقي الذي يفترض أن ينحصر رأيه حول ما يطرحه الأوروبيون من قضايا ومن طلبات. فكانت النتيجة أن ما تم الاتفاق عليه كمشروع اتفاقية لا يختلف كثيراً عما سبق أن التزمته به دول المجلس في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO)، في ما عدا القضايا السياسية وبعض الامتيازات الخليجية في مجالات البترول كيميائيات، والألومنيوم، والأسماك. فدول المجلس مصدر رئيسي لأرأس المال وطبيعة صادراتها السلعية توصف بأنها "سوق البائع" "Seller's market" حيث لا تحتاج إلى جهود كبيرة لتسويقها، بينما الصادرات الأوروبية يجب أن تتنافس بشراسة مع المصنّعين الصناعيين من الدول الأخرى حتى تكسب الزبائن وتحافظ عليهم. كما أن غالبية صادرات دول المجلس لا تنجح إلى أوروبا وهذا أحد أسباب وجود فائض كبير في ميزان أوروبا التجاري، مع دول المجلس. فإذا لم يوضع حل لذلك فلا حاجة لوجود اتفاقية للتبادل التجاري الحر.

## الخلاصة والتوصيات

إن دول مجلس التعاون حريصة كل الحرص على تنمية وتقوية علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي في مختلف المجالات سواء على المستوى الثنائي أو الجماعي، وقد ساهمت اتفاقية التعاون بين الطرفين في إيجاد الآلية المناسبة لتبادل الآراء ومناقشة مختلف القضايا التي تهم الطرفين بشكل دوري. غير أن ما تم التفاوض بشأنه كصيغة اتفاقية للتبادل التجاري الحر لا يرقى إلى طموحات المجموعتين ولا يلبي احتياجات دول المجلس.

كما يبدو أن الرأي العام في مجلس التعاون، بما في ذلك قطاع الأعمال، غير مهتم بهذه المفاوضات لأنه لا يتوقع منها الكثير. والجانب الأوروبي هو الآخر غير متحمس على المستوى الرسمي، كما عكس ذلك القضايا المتناظرة ومنها السياسية، التي يطرحها المفاوض الأوروبي. كما أنه غير متحمس على المستوى الشعبي، كما أظهر ذلك قرار البرلمان الأوروبي.

وحتى لو تم الاتفاق على بقية القضايا العالقة فإن قيمتها العملية وتأثيرها الإيجابي على العلاقات الاقتصادية بين المجموعتين ستكون محدودة. والسبب في ذلك أن البائدين التي اتفق عليها في مجال التجارة والاستثمار وحقوق الملكية الفكرية والمشتريات الحكومية لا تختلف كثيراً عن تلك المبادئ

# كل ما تحتاج من مواد البناء



خرسانة سائقة الذهب  
للمباني والطول والأسوار



لحام بري



أعمال خشبية وجسدية  
وتشطيبات



كهربيكيات



المليوم وزجاج



كابلات كهربائية



رخام وجرانيت



خرسانة سائقة الذهب  
للكباري والأنفاق



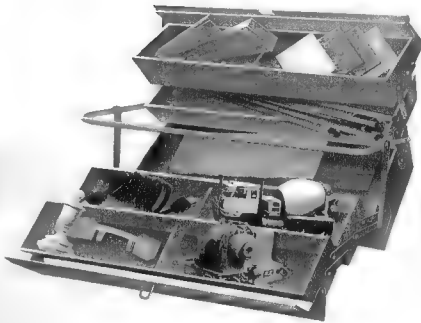
حديد تصليح



خرسانة جاهزة



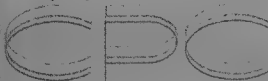
مواد لاصقة



IRESCO  
مساعد سلاخ كهربائية

نحن مواد الإعمار القابضة بأن نكون مركز واحد لتصميم و توريد مواد البناء  
و حتى باطحة سحاب فالتنا عمل علم  
يخدم تطوير بقاء المستهلكين  
بهدية وإقامتها بدءاً من حق الأساس

شركة مواد الإعمار القابضة



CONSTRUCTION PRODUCTS HOLDING COMPANY

مكة المكرمة • جدة • الرياض • دمشق • انطلي • القاهرة • دكار

www.cpcholding.com

مركز الإعمار القابضة  
الكتب

1998-2000

# الوقت الأميركي يضيق ودائرة الانتظار تتسع

..... بقلم: د. شفيق المصري .....

للولايات المتحدة، بينما الفريق الآخر الوالي لها، فمضطر إلى الانتظار لأنه يعرف أن المرحلة الحالية لا يمكن أن تحسم بقاعلية ملموسة من قبل الإدارة الأميركية. ويخشى هذا الفريق الشرق الأوسطي من موزيتانيا إلى أفغانستان أن يطول انتظاره بحيث يصبح غير قابل فعلاً على إعادة الأمور إلى ما كانت عليه سابقاً.

وتتسع دائرة الانتظار، هنا بقدر لتساع دائرة الاختراق كذلك من قبل مناهضي الولايات المتحدة في المنطقة. أما الكلام القائل أن الأمور قد تعود إلى مسارها الصحيح فهو كلام يمكن إدراجه في باب التفكير الرابغ في الأمر وليس للحل له.

ولعل دائرة الانتظار التركي تشكل حلقة أساسية في الدينامية الجيوسياسية السائدة حالياً. فتركيا، اليوم، تشكل مفتاحاً أساسياً لأبواب عدة من ديناميات التحرك الشرق الأوسطي. وهذا التحرك يشمل إيران حيث جرت اختبارات لزيارة الرئيس الإيراني لتركيا. كذلك يشمل سورية حيث تواصل للفاوضات غير المباشرة بين سورية وإسرائيل عبر تركيا. والعراق ليس بعيداً إذ تقوم تركيا بحملات تصفية حزب العمال الكردستاني في الشمال العراقي، وتؤمن وصلة اللادوب العراقي حتى للتوسط التركي. ومع انديجان القزوينية هناك اتصالات تركية سياسية واقتصادية - نقطة أيضاً. والمعروف أن تركيا التي تمر بتجربة حزب إسلامي حاكم حريصة على أن تبقى على صفات الأمان والتفاهم مع الجانب الأميركي وكذلك الإسرائيلي. وبالتالي فهي تنتظر جلاء الانتخابات الأميركية لكي تقرر للسلك السياسي الخارجي المناسب لها وفقاً للبوصلية الأميركية الجديدة.

## سياسة "الأنايب" ■

أما الانتظارات الأخرى التي تحتل جزءاً مهماً في هذا السياق فهي التي تتمحور حول سياسة "الأنايب" الخطية والغاية التي بدأت منذ التسعينات أيضاً.

وتبدي روسيا صلماً ظاهراً من المحاولات الأميركية والأوروبية في استبعادها من هذه الأنايب. ولعل أخطرهما، في مناسبة الحديث عن جورجيا، هو الخط الخطية الذي تقتر تشفيل من باكور العاصمة الأذرية على قزوين إلى تبليسي العاصمة الجورجية، ثم إلى مرفأ جيجان التركي على المتوسط. وهو الخط المعروف عادة بـ BTC. وكان القصد الراضح لهذا الخط هو استبعاد الوصلة الروسية عند نوفوروسيسك على البحر الأسود.

ثم انشأ أيضاً الخط الذي يمر من باكستان إلى أفغانستان، ثم إلى بحر العرب لاستبعاد الوصلة الإيرانية كذلك. وهو الخط الذي تعهده شركة UNOCAL الأميركية المشهورة.

ولا تزال لغاية المساعة للمحاولات الأميركية والغربية عموماً لإبعاد الوصلة الروسية الخطية والغاية عن سياسة الأنايب المهمة في الشرق الأوسط ومحيط قزوين.

وإذا كانت مصادر النفط الأساسية اليوم تتمحور حول

تعيش الحياة للسياسية الأميركية خلال السنة الأخيرة من ولاية كل رئيس للجمهورية فترة رمادية يصعب فيها القرار. واليوم، بعد ولاية استمرت 8 سنوات، وشهدت أو أحدثت متغيرات كثيرة، تصبح هذه الحياة السياسية الأميركية مشدودة بشتى أنواع الهواجس الملقة، ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

- الحالة الاقتصادية المتردية في البلاد بعد أزمة المصارف والرهونات العقارية التي وجهت ضربة قاسية للاقتصاد الأميركي ومن ثم الأوروبي أيضاً. وقد أضيق إلى هذه الحالة مبعوث الدولار الأميركي من جهة، وعدم تمكن الشركات الكبرى من الاحتفاظ بمعدلاتها من جهة ثانية، وبقاء "الأبناء" الأميركيين في العراق وما يسببون من أرواح من جهة ثالثة، ومرحلة الجمود الذي ينتظر الانفراج الانتخابي من جهة رابعة ... إلخ.

- الحالة الأمنية التي لا تزال على تورها للتواصل في العراق وفي أفغانستان، وعلى قلقها المتجدد حول الأنظمة الطيفية أو المصدية في القوقاز، وعلى إصرارها المتطرس والمتمثل بشبكة الصواريخ الممتدة حتى بولندا. وكان لهذا السلوك ردود فعل غاضبة مفادها أن روسيا ستزد بطريقتها التي لا تستبعد المجال الأمني أيضاً، هذا فضلاً عن التهديدات الإرهابية التي تطلق (وقد يراود لإطلاقها للاستغفار الأميركي لحصلة الجمهوريين) من حين إلى آخر.

- الحالة السياسية الداخلية التي يفترض أن يعمل العهد الجمهوري الزمان على توليد وضع مرشح للانتخابات الرئاسية الوشيكة فيها، ولا سيما خلال هذه المنافسة غير المسبوقة مع مرشح ديموقراطي يتقدم باسم التغيير. ولعل التغيير، كشعار على الأقل، يشكل اليوم جاذباً للمواطن الأميركي العادي بعد هذه السنوات الثماني العجاف. ولكن المرشح الحامل لشعار التغيير لا يطمئن اصحاب النظرة الأميركية التقليدية (البيضاء).

## التساع دائرة الانتظار ■

إلا أن هذا الوقت الأميركي الذي يضيق يوماً بعد يوم، يقابل بالتساع دائرة الانتظار على كافة الأصعدة والأمكان.

- الانتظار الأوروبي، الذي يترك أن أميركا قوية لن تسمح بأي اختراق أوروبي - سياسة واقتصاداً - في المناطق الحيوية الأميركية. وبالتالي، فإن فترة الانتخابات هذه التي قد تمتد حتى فبراير 2009 تشكل الفرصة الذهبية الأوروبية لتحقيق الاختراق السياسي والاقتصادي لعدد كبير من المناطق ولا سيما في الشرق الأوسط، قبل أن يستقر العهد الأميركي الجديد ويفرض، بالاتفاق مع إسرائيل، وجوداً أميركياً إسرائيلياً فاعلاً ومهيمناً في المنطقة. وبالتالي، فإن دائرة الانتظار الأوروبي مقرونة اليوم، إلى حد ما، بترجمة عملية بتأجيل.

- الانتظار الشرق الأوسطي، المهتم من موزيتانيا إلى أفغانستان، فالتغيرات في هذه المنطقة الشاسعة تحاول قبل تمكن الإدارة من استبعادها منها، من أجل تغيير فصلها الشرق للنداهض

خ 3 إدرات عالمية. الخليج وروسيا وقزوين، فإن الخطط الغربية الجيو اقتصادية تهرس، بقدر ما تستطيع، على تقليل النفوذ الروسي الخططي في العالم. والمعروف أن روسيا تعرف وتشهد كل هذه الخطط، ولكنها تشعر أنها اليوم قادرة على التصدي لها بالوسائل السياسية، وأحياناً العسكرية التي تملكها. وهي تدرك الآن أيضاً أن استخدامها للقوة العسكرية يجب أن يبقى محدوداً وهادفاً إلى العودة لطاولة المفاوضات وليس التورط بالعلاقات.

### جورجيا... وعنق الزجاجة

ولعل العلاقة الروسية - الأميركية الرهانة دخلت عنق الزجاجة بعد مسألة جورجيا الساخنة. المعروف أن مسألة جورجيا محكومة بعدد غير قليل من الخلفيات والظروف والاحتمالات على المستويات كافة، أي دغاية وسياسية واقتصادية... إلخ. فهبالنسبة إلى الخلفيات يعرف المراقبون أن الولايات المتحدة تسعى، ولأسماها خلال ولاية الرئيس جورج بوش الثانية، إلى تطويق روسيا وتوصلا إلى ما يقال "حديثها الخلفي" في أوروبا الشرقية. وقد بدأ هذا التطويق منذ سنوات، إما من خلال إدخال معظم دول أوروبا الشرقية على عضوية حلف شمال الأطلسي، أو من خلال احتراق اقتصادي لها لتضجيجها على ذلك ارتباطها بالكمونولث الذي أسسته روسيا بعد تفكك الاتحاد السوفياتي، أو من خلال تشجيع الأحزاب والأحزاب والفتات للنهضة لروسيا للمجيء إلى الحكم. وكانت روسيا تدرك هذا الأمر ولكنها لم تكن قادرة على الرد عليه لطروف سياسية داخلية وأوروبية مثلة إلى جانبها، ولظروف اقتصادية قاهرة. أما اليوم فإن مدخلين روسيين الخلفية وهوسما الأمتي وقدرتها التصديرية الواسعة... سمحت لها باستعادة النفوذ الذي فقدته.

ومع ذلك، وعلى الرغم من بعض التقدم الروسي في هذا السياق، فإن روسيا تعرف أن الاتفاق الذي يتخيه لكي يضمن لها الاستقرار هو الاتفاق مع الجانب الأمريكي، وبالتالي فهي تحاول الآن أن تعزز وقدرتها التخاضعية على كثير من الجبهات بانتظار أن يصبح هذا الجانب الأمريكي قادراً على التفراض والأخذ والعطاء. وهي - أي روسيا - تعرف أن الولايات المتحدة ستحاول من جهة أخرى إلى تقليل هذه المكاسب وربما إفراقها في أزمات بنوية أو وظيفية تجعلها عسيرة الهضم وصعبة المراس. وستحاول أيضاً محاصرة روسيا في أماكن أخرى وفي حالات إريكسية في الداخل الروسي ولدى الحلفاء أيضاً. وبالتالي فإن الانتظار هنا متقطع بسبب هذه الحالات الإريكسية من جهة والمخاطر الذاتية الروسية من جهة أخرى.

### 3 دوائر في الانتظار

ومن الواضح أن تجربة جورجيا أظهرت بعض الاستنتاجات الأمريكية والأوروبية والشرق أوسطية أيضاً. فعلى الصعيد الأمريكي ظهر اهتمام واضح أن مرحلة ما بعد الحرب الباردة لا يمكن أن تتواصل دائماً بزيادة متفرقة ومستترة، ذلك لأن أحداث جورجيا لم تنطع الولايات المتحدة إلى أكثر من استنكار وتهديد ضميحيين. كما أنها لم تدفع الجانب الأوروبي إلى أكثر من الإسراع (وربما التسابق الفرنسي - الألماني) إلى وقف النار وإعادة الاستقرار.

وعلى المستوى الشرق أوسطي ظهر الفريق السوري وكذلك الإيراني أي كسب ما تسمى لهما بانتظار أن يسود لتناح التفاوضي بين إيران والدول الست من جهة، وبين سورية وإسرائيل من جهة أخرى. وقد عثر الرئيس السوري لى زيارته لروسيا في 20/8/2008

عن ذلك بقوله: "قبل بضع سنوات طرحت سورية مسألة شراء مجتمعات "سكنوت" للصواريخ من روسيا. ولم يكن لهذه المسألة آنذاك أي ارتباط بالنوع الصاروخية الأميركية... ولكن لم تقدم بعد إلينا أي اقتراحات. وإن موقفنا يتخلص من أننا مستعدون للتعاون مع روسيا في كل ما من شأنه أن يعزز أمنها... واعتقد أن ينبغي لروسيا أن تفكر فعلاً في تدابير الرد التي ستخضعها عندما تجد نفسها في طوق الحصار".

وبانتظار طاولا المفاوضات الروسية - الأميركية لليلة فإن كافة الاحتمالات لتعزيم الموقف التفاوضي الروسي واردة، ولكن ليس من أجل اللواجهة للسمتعة وإنما للمشاركة المريحة. أما بالنسبة للوضع الإيراني، فإن الولايات المتحدة تعرف أيضاً أن هذا الملف يصعب إنجازه إذا لم تكن روسيا موافقة على مجرياته، سواء في داخل مجلس الأمن أو في خارجه. وللف النووي الإيراني يقع، بشكل أو بآخر، في اليد الروسية ليس فقط من أجل إقفاله وإنما من خلال التعامل الاقتصادي الروسي - الإيراني بمصده. وهكذا، نرى أن ثمة دوراً ثلاث متنازعة في الانتظار: السورية من أجل قرار روسي بتزويدها بأسلحة نوعية جديدة، وإيرانية من أجل قرار روسي بالانفصال عن الدول الست المحاصرة ديبلوماسياً لإيران، وروسية من أجل تعزيم وضعها التفاوضي والمقيل من أجل مكاسب أكثر ربحية واستقراراً.

### مخاوف إسرائيلية

أما الموقف الإسرائيلي فقد شهد إقداماً تحريضياً سابقاً لجورجيا من خلال تسليح إسرائيل كيف لم شهد نوعاً من إعادة الحساب بعد الإقدام الروسي باتحاج جورجيا. فقد ورد في تقارير إسرائيل في 2008/8/10 بأن مسؤولين إسرائيليين أعربوا أخيراً عن خوفهم من تزويد موسكو سورية وإيران أسلحة متطورة على خلفية بيع إسرائيل أسلحة متطورة ومهيبة إلى تبليسي (عاصمة جورجيا)، وذلك بعد اندلاع القتال بين روسيا وجورجيا. وأوددت "هارتس" أنه على الر اندلاع القتال في أوسيتيا الجنوبية أوست وزارة الخارجية الإسرائيلية بتجميع بيع أسلحة لجورجيا بشكل كامل.

وإذا صبح هذا الخبر لا، فإن الاستنتاج المنطقي لهذه التجربة في جورجيا يمكن أن يتضمن الملاحظات التالية: - إن مسألة تسليح جورجيا ليست جديدة، وإن إسرائيل كانت القوة التحريضية لها من خلال دفعها الأسلحة التي زودتها بها. - ولكن هذا السلوك الإسرائيلي لم يمر أصلاً من دون تحذيرات روسية متكررة، وهماذا أن تزويد جورجيا بأسلحة هجومية هو "خط أحمر" بالنسبة لروسيا. وكذلك فإن إسرائيل لم تدرج نفسها بين هذه السياسة إلا بعد العمليات غير المتكافئة التي قام بها الروس، وبعد التخوف الإسرائيلي من إقدام الروس - بعد إبحام طويل - على تزويد إيران وروسيا بأسلحة نوعية جديدة.

- إن موقف الإدارة الأمريكية والأوروبية والأوروبي وإسرائيل أصبح أكثر علاقانية في التعاطي مع هذه اللغات وفي تغذية الإحار التفاوضي بإزالتها. ومع ذلك فإن هذا التفاوض المرتقب على كل الجبهات وبالذات محكوم بالانتظار ربما يصل إلى إنجاز الانتخابات الأمريكية المقبلة وبالتالي حتى نهاية فبراير 2009، وهذا الأمر لا يخطئ على الفيلسوف الروسي - الأمريكي فقط، وإنما على المسارات الشرق أوسطية الأخرى أيضاً لا سيما الإيراني - الأوروبي والأمريكي، والسوري - الإسرائيلي، والفلسطيني - الإسرائيلي، والتكرخي - الإسرائيلي، والسوري - الفلسطيني... إلخ. ■



# XK



JAGUAR

# الدولار والنفط هل انقلب مسار السوق؟

لنسر الفائدة على الدولار إلى الارتفاع، وسيُناوِر تخفيض سعر الفائدة على اليورو، مقابل رفع سعر الفائدة على الدولار، هو من الواضح لصالح العملة الأخيرة لو تحقق، وهو ما سيدفع الأسواق إلى مواكبة التطورات في هذا المجال عن كثب لتحديد اتجاهات أسعار الصرف في المرحلة المقبلة.

ثانياً: الأوضاع الاقتصادية في الدول الصناعية كان لها تأثير مهم أيضاً على سعر النفط، كما على أسعار السلع الأساسية الأخرى. فمُسا الانخفاض الأخير في سعر النفط بدأ في شهر يوليو للماضي مع ظهور مؤشرات عن تراجع في الطلب على البنزين وغيرها من المشتقات النفطية في الولايات المتحدة وارتفاع في المخزون النفطي هناك. وكان تفسير ذلك أن هناك تقلصاً حقيقياً في الطلب ناتج عن ارتفاع أسعار الطاقة من جهة، والتباطؤ الاقتصادي من جهة أخرى. وهذا الاستنتاج وجد صدق له في التوقعات بأن الاقتصادات الأوروبية تتجه بدورها نحو التباطؤ. وما حدث لأسعار النفط طوال العصر الذهبي، السلع الأساسية، بحيث رأى أحد المعلقين أن العصر الذهبي، عندما كان الاتجاه الوحيد لأسعار السلع هو نحو الارتفاع، قد انقضى. ويلاحظ في هذا الصدد، أن منحنى التراجع في أسعار النفط والذهب والسلع كان من الثبات بحيث لم يتأثر سعر الذهب بالذهب الأخيرة في جورجيا، ولم يتأثر سعر النفط بإغلاق أنبوبين أساسيين للنفط ينفلان الخام من بحر قزوين إلى تركيا.

ثالثاً: تبقى بالطبع المؤثرات السياسية وهي مهمة جداً في وقعها على منظومة الدولار والذهب والنفط. ويبدو في هذا المجال أن الأسواق التي كانت تتخوف من الواجهة الأميركية الإيرانية قد رأت في الفترة الأخيرة للماضي بعض ما يدعو إلى الارتياح في مواقف الطرفين ما يبعد مخاطر انقطاع إمدادات النفط من الشرق الأوسط.

وبعد كل ما سبق، فإن السؤال الأساسي الآن هو ماذا بعد؟ وهل يمكن القول أن هناك تحولاً في مسار أسعار الدولار والنفط والذهب؟

الواقع أن الإجابة على ذلك ليس بالسهولة بمكان، وهو ما يفسر التقلبات الحادة في بعض الأحيان التي شهدتها الأسواق في الأسابيع الأخير. فالأشورات الاقتصادية لم تزل غير واضحة من حيث ما يمكن استنتاجه من مسار الاقتصادات الصناعية للمرحلة المقبلة. والمخاطر الجيوستراتيجية تنتظرون إيران على العروض الغربية للموافقة من أجل التخلي عن التخصيب النووي، فيما لا تدعو الأوضاع على جبهة الصراع العربي الإسرائيلي إلى الارتياح. وأعلى اللذان أن التقلبات في الأسواق تستمر في المدى القصير، ولكن أيضاً أن منحنى الارتفاع السريع السابق في النفط والذهب والانخفاض الموازي في سعر صرف الدولار قد لا يتجدد في المستقبل القريب. ■

“الاقتصاد والأعمال”

■ هناك مقولة تقليدية يجب التنبيه لها في أسواق النقد والسلع العالية، وهي أن كل ما يصعد لا يد أن يعود إلى الهبوط. وهذا الأمر يتكرر اليوم مع سعر النفط، وأسعار العملات الرئيسية مقابل الدولار، وسعر الذهب والسلع الأساسية.

فقد شهدت الأسابيع الأخيرة انقلاباً ملحوظاً في اتجاهات أسعار الدولار والذهب والنفط، التي تتحرك بشكل مترابط بحيث يمكن وصفها بمنظومة واحدة. فبعد انخفاضه إلى مستويات متدنية قياسية مقابل اليورو وبلوغه عتبة 1,6 دولار لكل يورو في الربيع الماضي ثم في يونيو الماضي، عاد الدولار إلى الارتفاع بسرعة في المرحلة الأخيرة، فدخل مجدداً عتبة 1,5 دولار لكل يورو، وقارب لبعض الوقت مستوى 1,46 دولار لكل يورو، قبل أن يعود وينخفض قليلاً ويتقلب في حدود 1,47-1,48 دولار لكل يورو.

وفي موازاة ذلك، اتجه سعر الذهب إلى الانخفاض بعد أن كان سجل مستوى 986 دولاراً للأونصة في منتصف يوليو المنصرم مقابلاً بذلك عتبة 1000 دولار مرة أخرى، وتراجع سعر الذهب بنسبة 20 في المئة إلى نحو 785 دولاراً في منتصف أغسطس، ليعد ويرتفع قليلاً إلى 835 دولاراً.

أما سعر النفط، وتحقيقاً للتوقعات على المدى القصير، كانت أشارت إليها “الاقتصاد والأعمال” سابقاً، فقد انخفض بدوره وبسرعة، من أكثر من 145 دولاراً للبرميل في أوائل يوليو، إلى دون 115 دولاراً، وإلى أقل من 120 دولاراً في الأسابيع الأخير من أغسطس الماضي.

## ماذا يعني كل ذلك؟ ■

من الواضح أولاً أن هناك متغيرات وتحويلات قد حدثت في أساسيات أسواق العملات والذهب والنفط في المرحلة الأخيرة. لكنه يبدو أيضاً أن هذه المتغيرات والتحويلات لم تزل غير مستقرة بحيث ستبقى الأنسحاب، سواء سعر صرف الدولار أم أسعار الذهب والنفط المرتبطة به، عرضة للتقلبات قصيرة الأمد إلى أن يتضح المنحنى الأساسي بشكل أفضل.

والعناصر الأساسية التي ستحدد مسار السوق في المرحلة المقبلة تشمل:

أولاً: الأوضاع الاقتصادية في الولايات المتحدة وأوروبا. فبالسبب الأهم للضعف الذي أصاب اليورو مؤخرًا كان التخوف من مؤشرات تباطؤ في الاقتصادات الأوروبية، وهو ما قد يستوجب تسهلاً في السياسة النقدية، وبالتالي تخفيضاً في سعر الفائدة على اليورو.

وفي المقابل، هناك أيضاً متابعة مستمرة لوضع الاقتصاد الأميركي واستمرار تفاعلات أزمة الرهون العقارية. والواقع أن الدولار قد استفاد مؤخراً من آراء بأن منحنى الانكماش في الاقتصاد الأميركي قد بلغ حده، وأن السياسة النقدية لا بد أن تتوجه الآن نحو محاربة التضخم، مما يعني عودة تدريجية



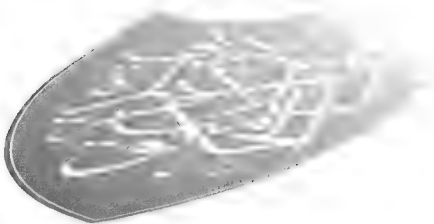
# نقطة انطلاقك إلى القيادة

## تقدم الماجستير في الإدارة العامة

برنامج فريد مدته عام يمكن الصامحين إلى القيادة في جميع أنحاء الوطن العربي من مواجهة التحديات وريادة الفرص المتاحة لهم في المستقبل. وبفصل التنسيق الوثيق مع اللجنة الاستشارية لهيئة التدريس بكلية كيندي للإدارة الحكومية في جامعة هارفارد، تضمن الكلية توافق البرنامج مع أعلى مستويات الجودة العالمية.

إذا كنت من موظفي القطاع الحكومي وفي مرحلة متقدمة من السلم الوظيفي، يمكنك التقديم الآن

لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني [www.dsg.ae](http://www.dsg.ae)  
أو الاتصال على رقم الهاتف 971 4 317 5533 أو 971 4 329 3290



كلية دبي للإدارة الحكومية  
DUBAI SCHOOL OF GOVERNMENT

هاتف 971 4 317 5533  
971 4 329 3290  
فاكس 971 4 329 3291  
البريد الإلكتروني [degreeprograms@dsg.ae](mailto:degreeprograms@dsg.ae)

[www.dsg.ae](http://www.dsg.ae)

كلية دبي للإدارة الحكومية  
برج المؤتمرات اتحادي 13،  
مركز دبي التجاري العالمي  
صندوق بريد 72229 دبي، أ.م.ع

## تقرير اتحاد الغرف العربية عن العلاقات الاقتصادية بين البلدين

# القمة اللبنانية - السورية

## تؤسس لمرحلة جديدة

البناء عليه لفتح صفحة جديدة من العلاقات السياسية السلمية.

وفي ما يلي ملخص لأبرز ما جاء في تقرير اتحاد الغرف اللبنانية، وللمعاملات التي يقترح التركيز عليها لتطوير العلاقات ما بين البلدين.

### رقم قياسي للتجارة البينية

على الرغم من العلاقات المتوترة التي شهدها البلدان خلال الفترة السابقة، إلا أنه من الملاحظ أنّ حجم التجارة البينية قد ازداد خلال السنوات الثلاث الماضية ليصل في العام 2007 إلى مستوى قياسي بلغ 416 مليون دولار، وهو الرقم الأعلى خلال 28 سنة باستثناء العام 1992، الذي بلغ حجم التجارة الخنائية فيه 523 مليون دولار.

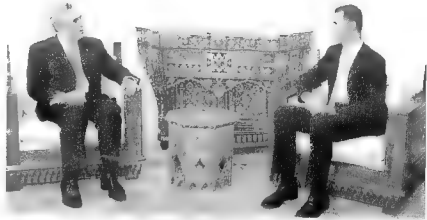
على صعيد الصادرات، فقد بلغت الصادرات اللبنانية إلى سورية 210 ملايين دولار في العام 2007، وشكلت نسبة 7,5 في المئة من مجموع صادرات لبنان في العام 2007، حيث جاءت سورية في المرتبة الثالثة بين جميع الدول المستوردة من لبنان، وفي المرتبة الثانية عربياً.

ويبلغ مجموع الواردات اللبنانية من سورية 206 ملايين دولار من العام نفسه، شكلت نسبة 1,75 في المئة من واردات لبنان الإجمالية العام 2007، حيث احتلت سورية المرتبة الـ 17 بين مجموع البلدان المصدرة إلى لبنان، بعد أن كانت في المرتبة الـ 15 في العام 2006، كما احتلت المرتبة الخامسة عربياً بعد أن كانت تشغل المرتبة الأولى في العام 2003.

### الميزان التجاري لصالح لبنان

ويلاحظ أنّه لأول مرة في تاريخ العلاقات التجارية بين لبنان وسورية، يسجل الميزان التجاري فائضاً لصالح لبنان بلغ 4 ملايين دولار في العام 2007، بعد أن تراجع العجز التجاري السابق بشكل ملحوظ خلال الأعوام الأربعة، من 293 مليون دولار في العام 2001.

ويمكن القول أنّ التحسن في الميزان التجاري اللبناني قد تحقق نتيجة لاستمرار ارتفاع الصادرات اللبنانية إلى سورية تحت



الرئيسان ميشال سليمان وبشار الأسد

### بيروت - "الاقتصاد والأعمال"

شكلت القمة اللبنانية السورية، التي عقدها الرئيسان ميشال سليمان وبشار الأسد في دمشق منتصف الشهر الماضي، محطة مهمة في سياق التطورات الإيجابية التي شهدها لبنان منذ توقيع "اتفاق الدوحة" في مايو الماضي، وأهمية هذه القمة لا تكمن فقط في القرارات التي أسفرت عنها، وبعضها اتخذ طابعاً تاريخياً بقرار التبادل الديبلوماسي، بل في كونها تؤسس لمرحلة جديدة يؤمل أن تحلوي مرحلة من الاضطراب سادت علاقات البلدين في السنوات الثلاث الماضية، وتعيداً منذ اغتيال رئيس الوزراء اللبناني الأسبق رفيق الحريري في العام 2005.

بين لبنان وسورية، أنها بقيت خارج التجاذب السياسي، خلال سنوات الاضطراب الماضية، فاستمر التبادل التجاري على وتيرته العالية.

ففي تقرير عن العلاقات الاقتصادية الخنائية أعده مؤخراً اتحاد غرف التجارة والصناعة في لبنان، إشارة إلى أن التجارة البينية بين البلدين ازدادت في السنوات الثلاث الماضية، لا بل حققت في العام 2007 رقماً قياسياً بلغ 416 مليون دولار، كما سؤل التقرير اختراقاً ملحوظاً للمصارف اللبنانية في السوق المصرفية السورية، وكذلك في قطاع التأمين.

وانتهى تقرير الاتحاد إلى التأكيد على أنّ العلاقات التجارية والاقتصادية بين البلدين هي النماذج الحقيقي الذي يجب

إلى الملفات السياسية الكثيرة، التي تناولتها القمة، كان للعلاقات الاقتصادية ما بين البلدين حين في المباحثات، إذ نصّ البند الأخير من بنود البيان الختامي التبادل التجاري وتأمين مقومات التكامل الاقتصادي وإقامة سوق اقتصادية مشتركة توفر مجالاً حيوياً للتبادل الحر للسلع والأموال والأفراد على طريق تفعيل تنفيذ اتفاق التيسير، إضافة إلى بند آخر في البيان الختامي نص على "مراجعة الاتفاقات الخنائية القائمة ما بين البلدين"، كون الكثير من هذه الاتفاقات ذات طابع اقتصادي.

إلا أن اللافت في العلاقات الاقتصادية

في تطوير إمكانات وزيادة حجم قطاع التأمين السوري.

## البُعد الاقتصادي لحركة الدخول والخروج

تتفاوت أهداف دخول وخروج الوافدين من لبنان إلى سورية أو العكس، علماً أنَّ هناك تداعلاً اجتماعياً كبيراً ما بين الشعبين، خاصة في المناطق المشتركة على الحدود. وهناك عدد لا بأس به من السوريين المقيمين بشكل دائم في لبنان مقابل عدد من اللبنانيين المقيمين بشكل دائم أيضاً في سورية. ويلاحظ دخول اللبنانيين إلى سورية للقيام بعمليات تبضع أو القيام بمشاريع استثمارية أو لأغراض سياحية، فيما يغلب هدف البحث عن عمل في لبنان لدى السوريين الوافدين إليه، إلى جانب قيام عدد منهم بالاستئجار إلى الجامعات اللبنانية أو القيام بمشاريع تجارية أو لأغراض سياحية. وتشير أرقام التنقل من لبنان وإليه الصادرة عن الأمن العام إلى أنَّ العام 2007 شهد حركة تنقل نشطة للسوريين من سورية دخول 2,028,197 سورياً إلى لبنان، مقابل خروج 1,754,795 سورياً. أمَّا حركة دخول اللبنانيين إلى سورية في العام 2007، فقد شهدت دخول 1,587,562 شخصاً، مقابل خروج 1,500,168 شخصاً. أمَّا الأرقام الخاصة بمرض العمالة السورية في لبنان، فهي تظهر أنَّه على الرغم من تراجعها في السنوات الأخيرة مقارنة مع ما كانت عليه في العام 2001، إلا أنَّ معدّلها العام بلغ العام 2007 نحو 175 ألف عامل.

ومن الطبيعي أن يكون لهذه الحركة النشطة تأثيراً اقتصادياً إيجابياً على الطرفين، ولا شك أنَّ الاستقرار السياسي وتحسين العلاقات معزّيد من معدّلاتها بشكل كبير وملحوظ مع ما يتنبّاه من إنفاق واستثمارات مستقبلية.

## المصالح أقوى

وخلص اتحاد الغرف اللبنانية إلى القول أنَّ العلاقات التجارية والاقتصادية ما بين البلدين هي للمصالح الحقيقية الذي يجب البناء عليه لفتح صفحة جديدة من العلاقات السياسية السلمية. فتوطيد العلاقات الاقتصادية والتجارية يقوي شبكة المصالح

## العلاقات الاقتصادية هي المصالح الحقيقية لفتح صفحة جديدة من العلاقات السياسية السلمية

## التبادل التجاري سجل في العام 2007 رقماً قياسياً بلغ 416 مليون دولار

المالية وهيئة خاصة للرقابة على أعمالها، وإصدار قوانين مصرفية جديدة تروعي السرية المصرفية ومكافحة غسل الأموال وضمان الودائع المصرفية. ولا تقتصر الاستفادة السورية من التواجد المصرفي اللبناني لديها في إدخال عنصر المنافسة إلى السوق المحلية، وتطوير إمكانات وقدرات القطاع المصرفي والمالي فقط، وإنما من الاستثمارات والرسميل التي يدخلها هذا القطاع إلى سورية ودوره في دفع مسيرة الانفتاح الاقتصادي السوري إلى الأمام.

ولا بد من الإشارة هنا إلى أنَّ الإصلاحات السورية لم تقتصر على الصعيد المصرفي فقط، وإنما على الصعيد التأميني أيضاً، حيث كان لبنان نصيب من سوق التأمين السورية التي ضمت 4 شركات تأمين لبنانية هي: للخدمة للتأمين، أنير (بيبلوس)، أروب سورية، وسوري أراب (لبناني أراب)، حيث من المنتظر أن تلعب دوراً مهماً ومميزاً

تأثير اتفاقيات تحرير التبادل التجاري للسلع وطنية المنشأ الواقعة بين البلدين من جهة، والانخفاض الملحوظ للواردات اللبنانية من المشتقات النفطية من سورية من جهة أخرى.

## التدفقات الاستثمارية المشتركة

وعلى عكس الواقع التجاري، شهدت التدفقات الاستثمارية في الاتحادي بعض التراجع خلال السنوات الثلاث الماضية. ويعود ذلك بطبيعة الحال في جزء مهم منه إلى التوتر السياسي الذي ساد العلاقة ما بين البلدين في تلك الفترة، إلى جانب عدم الاستقرار الأمني الذي حذر لبنان من كم كبير من التدفقات الاستثمارية التي كان من المفترض أن تصل إليه من دول عديدة بشكل عام ومن دول الخليج العربي بشكل خاص. وبلغت قيمة التدفقات التراكمية للاستثمارات السورية في لبنان خلال 22 عاماً الماضية حتى العام 2007 نحو 347,8 مليون دولار لتشكّل بذلك ما نسبته 3,6 في المئة من إجمالي الاستثمارات العربية في لبنان، حين بلغت التدفقات التراكمية للاستثمارات اللبنانية الخاصة في سورية عن الفترة نفسها نحو 204,5 ملايين دولار لتشكّل بذلك ما نسبته 6,2 في المئة من إجمالي الاستثمارات العربية في سورية.

## استفادة سورية من المصارف اللبنانية

في الإطار المصرفي، يمكن القول أنَّ لبنان كان الأقوى على الدوام خطراً إلى طبيعة منظومته الاقتصادية المنحصرة في خيرة القطاع المالي والمصرفي الكبير. في الوقت الذي لا يزال القطاع المصرفي السوري ناشئاً، ولا تملك سورية أي بنك لها في لبنان، إلا أنَّها بدأت تستفيد مؤخراً من خبرات القطاع المصرفي اللبناني، حيث كان لبنان سباً في دخول السوق المصرفية السورية عندما سمحت سورية لـ مصارف لبنانية الانضمام إلى السوق المصرفية السورية (بلوم، عوده، فرنسيتيك، بيبيلوس، وبيجو) في ظل التحولات الأساسية التي أدخلتها على صعيد السياسات المصرفية والمالية المتخللة بشكل رئيسي في تشجيع إنشاء مصارف خاصة ومشاركة والسماح لدخول المنافسة الأجنبية إلى السوق المصرفية المحلية، والإفهام التدريجي لتخصيص القطاع العام المصرفي، وإنشاء سوق للأوراق

## مشاريع بمشاركة مستثمرين لبنانيين وفق قانون الاستثمار الرقم 10

- 1- مشروع إنتاج حمض كلور للماء
- 2- مشروع حفظ وتعبئة الخضار
- 3- مشروع إنتاج الأدوية البشوية
- 4- مشروع إنتاج المواد الأساسية للمحركات
- 5- مشروع إنتاج ملح الطعام
- 6- مشروع إنتاج الزيوت النباتية
- 7- مشروع إنتاج الإسمنت الأسود
- 8- مشروع إنتاج زيت الزيتون وعياد الشمس
- 9- مشروع إنتاج الطلقات الطائفة
- 10- مشروع إنتاج قضبان التسليح
- 11- مشروع طباعة مواد التعبئة والتغليف
- 12- مشروع نقل الركاب
- 13- مشروع نقل البضائع

للمصرف، مكتب الاستثمار في سورية بتاريخ 2009/9/23

## تطور الميزان التجاري بين لبنان وسورية (2001-2007)

السنة	2007	2005	2003	2001
الواردات (مليون دولار)	206	196	259	328
الصادرات (مليون دولار)	210	187	100	35
الميزان التجاري (مليون دولار)	+4	-9	-159	-293
نسبة للتغيير السنوي %	300	91	-21	-14

للمصدر: المجلس الأعلى اللبناني-السوري

## الواردات اللبنانية من مشتقات النفط السورية (2001-2007)

السنة	2007	2005	2003	2001
قيمة الواردات (ألف دولار)	2260	8601	81823	211300
النسبة من إجمالي الواردات من جميع البلدان %	0.1	0.4	7.3	16.3
النسبة من إجمالي الواردات من سورية %	1.1	4.4	31.6	64.5

للمصدر: المجلس الأعلى اللبناني-السوري

## التطور السنوي لحجم العمالة السورية في لبنان (1997-2007)

1997	1998	2000	2001	2003	2005	2007
165190	196223	247672	251079	272099	204881	175059

للمصدر: المجلس الأعلى اللبناني-السوري  
ملاحظة: العمالة تشمل القرطانية والروسية

## مشاريع الاستثمار اللبنانية في سورية

الفترة	صناعة	نقل	زراعة	المجموع	التكاليف (مليون ل.س.)
2007-1991	18	3	5	26	9698.8

للمصدر: هيئة الاستثمار السورية- تقرير الاستثمار السنوي الثاني للعام 2007

### الحيوية.

5- السياسة: تعزيز المناخ الإيجابي في العلاقات السياسية بين البلدين والحفاظ على الأمن والاستقرار لتحفيز القطاع السياحي في البلدين وما يرتبط بهذا القطاع بشكل مباشر أو غير مباشر كالسياحة والسفر والاستشفاء والاستجمام. ولا شك أن مناخاً مستقراً في كلا البلدين سيدفع حركة الدخول والخروج بينهما إلى مستويات قياسية خاصة في ظل النمو المحقق في الحركة بين البلدين في السنوات الأخيرة كما سبق، وهي أرقام كبيرة بلا شك ومرشحة للارتفاع في حال استقرار العلاقات الثنائية وتطورها بشكل إيجابي، وتطوير التعاون والتنسيق في حركة السياحة بين البلدين والتي لا بد أن



## 5 مصارف و4 شركات تأمین لبنانية في السوق السورية



التماسكة، ما ينعكس بالضرورة بشكل إيجابي على العلاقات السياسية. ومن هذا الباب لا بد من النظر إلى تطوير العلاقات الاقتصادية الثنائية خلال المرحلة المقبلة وذلك من المنطلقات التالية:

1- التجارة: التنسيق على مستوى السياسات التجارية، وإزالة كل ما من شأنه أن يعيق عملية التبادل التجاري على مستوى الاستيراد والتصدير خاصة من الجانب السوري، الأمر الذي يتطلب مراجعة بعض الاتفاقات وإزالة الكثير من القيود التي يضعها الجانب السوري، واعتماد الشفافية في التعامل التجاري وتطبيق مبدأ للعامة بالمثل على المستويات التجارية كافة، حتى يعتبر ذلك للمدخل السوري لإقامة السوق المشتركة التي توفر بدورها مجالاً حيوياً لتنشيط الحركة التجارية على الصعيد كافة.

2- الاستثمار: تعزيز مجالات العمل المشترك بين مجتمع الأعمال اللبناني ومجتمع الأعمال السوري في كلا البلدين، وضمان إقامة مشاريع مشتركة في قطاعات اقتصادية حيوية مختلفة للبلدين تدعم عملية تكاملهما الاقتصادي على المدى القصير والبعيد، مع ما يترافق من تشجيع لحركة تدفق الاستثمارات في الجانبين، وهذا الأمر يتطلب إعادة مراجعة وتطوير الاتفاقات الثنائية التي تحكم مجالات الاستثمار بين البلدين وضرورة تسهيل تطبيقها وتنفيذها أيضاً، لأن حجم التبادل الاستثماري بين البلدين لا يعكس الإمكانات الاقتصادية الحقيقية الكامنة لديهم.

3- الصيرورة والمال: زيادة التعاون والتنسيق بين مصرف لبنان للركزي ونظيره السوري بما يحقق للمصلحة المشتركة للطرفين، وكذلك تفعيل التعاون بين المصارف اللبنانية والسورية خاصة بعد أن استفاد القطاع المصرفي السوري من خبرة وعمل 5 مصارف لبنانية انضمت إلى السوق المصرفية السورية مؤخراً، واستغلال ذلك في تعزيز تدفق الاستثمارات في كلا الجانبين.

4- الزراعة والصناعة: زيادة التعاون وإقامة المزيد من المشاريع المشتركة، وضرورة تعزيز عرض الإنتاج في كلا البلدين لمناخ المنافسة من دون التعمش بسياسات حمائية ودعم ينعكس ضرراً على الجانبين، خاصة على الجانب اللبناني في ظل ارتفاع التكاليف، مع ضرورة الأخذ في الاعتبار مدى الحاجة لإنجاز جهود إضافية في مجال تخصيص نوعية الإنتاج وجودته وذلك لزيادة القدرة على المنافسة، وبالتالي تعزيز القدرة على الدخول إلى الأسواق

تشمل السياح الأجانب بحيث يمكن العمل على جعل لبنان وسورية مقصداً مشتركاً لرحلات السياحة المنظمة من الخارج. 6- العمالة: هناك حاجة ودور واضح للعمالة السورية في الاقتصاد اللبناني، بغض النظر عن السبلات التي يراها البعض في تدفق العمالة السورية إلى لبنان في ظل غياب الضوابط التي تحدّد عدد الشغل، وطبيعة دورهم وشكله، ومجالات عملهم، والقطاعات التي من المفترض أن يسمح لهم بالعمل بها بحيث لا تشكل عامل منافسة غير مشروعة للعامل اللبناني الذي يتقاضى أجراً أكبر من العامل السوري. لهذا فإن التركيز في هذا المحور يجب أن يخلط للمنافع المتبادلة بين الطرفين كاستخدام العامل السوري في القطاعات التي تحتاج إلى تخفيض في كلفة الإنتاج ولا يتوافر لها العامل اللبناني، كإبادة على سبيل المثال مقابل المنافع التي سيجنيها الاقتصاد السوري جراء التحولات التي يقوم بها القطاع إلى بلدهم الأم. ■

FIRE  
EARTH  
WATER  
WIND

أربعة ملاعب غولف رائعة  
أربعة أحياء فاخرة  
مجمع سكني واحد من الطراز الأول

انطلاقاً من التزامها الثابت بتفوقها في عالم ملاعب الغولف،  
عقارات جميرا للغولف تبذل منازل ومجمعاً سكنياً يتميز حقيقي.  
أسكن في الأسطورة

[JUMEIRAHGOLFESTATES.COM](http://JUMEIRAHGOLFESTATES.COM)



JUMEIRAH  
GOLF ESTATES

إحدى شركات لدر كورب



الرئيس زين العابدين بن علي

وتحقيق التوازن بين المطالبات الاقتصادية المفروضة على بلد يسعى إلى اللحاق بالمدول المتقدمة، وبين متطلبات الرقي الاجتماعي بكل أبعاده. وهذا التوازن هو من أبرز الأسس التي قامت عليها سياسة الرئيس زين العابدين بن علي منذ وصوله إلى الحكم العام 1987.

لماذا مؤتمر التحدي؟ وهل تعيش تونس في فترة تحديات؟

قادة البنوك التونسية - إلى أن الرئيس بن علي معروف بقربه من الشعب، وباهتمامه بقضايا المعيشية، وتركيزه على رفع مستوى المعيشة وتوفير كل مستلزمات الرخاءية. وقال متسائلاً: "لو حصل تغيير على مستوى القيادة هل يبقى مستوى الأسعار على حاله؟ إنها واحدة من التحديات التي اختارها الرئيس بن علي، وهي المحافظة على مستوى الأسعار على الرغم من التقلبات الحادة في أسعار النفط والمواد الغذائية".

وفي مجال السياسة الاقتصادية العامة، يرى الكثيرون أن استمرار القيادة السياسية في مهامها يعني فكرة واضحة عن المناخ الاقتصادي في السنوات المقبلة، ويضمن الاستقرار في تنفيذ المشاريع الكبرى والسمعة في إنجازها حسب الخطط المرسومة. وسيكون المؤسسة نصب وافر من الآثار الإيجابية لأن سياسة الانفتاح ستواصل وستتابع تونس مسيرة الاندماج في السوق العالمية مع ما يعنيه ذلك من خلق لفرص العمل، ودعم للاستثمار الخارجي، وتوفير لكل حوافز التشجيع للمؤسسة وصاحبها.

### السلم الاجتماعي عماد التنمية

هل كانت الصورة بهذا الوضوح خلال مؤتمر التحدي؟ كلام الرئيس بن علي جاء حاسماً في هذا المجال، حيث شدّد، في كلمته

# الرئيس بن علي لولاية جديدة "مؤتمر التحدي" لمواجهة التحديات

تونس - "الإقتصاد والأعمال"

"التحدي" هو الشعار الذي انتظم تحته المؤتمر الخامس للمجتمع الدستوري الديمقراطي في تونس مطلع أغسطس الماضي، شعار يرسم بوضوح خصوصية المرحلة المقبلة التي سيعيشها تونس في ظل هذه الظروف المعانيعة والصعبة والتقلبات الاقتصادية المتعددة، وهو شعار يعبر بكل وضوح عن رؤية التونسيين للمرحلة المقبلة التي تحمل منذ بضع سنوات عنوان "تونس الغد". إنها مرحلة كسب التحديات بالعمل والثابرة والخلق والإبداع، وهي مرحلة تتطلب من تونس تأكيد قدرتها على التوفيق

بعد 20 عاماً من كسب الرهانات في مجالات عدة، مثل التعليم والصحة والاقتصاد والرباهة والثقافة والسلم الاجتماعي، إلى جانب الأمن والاستقرار، تجد تونس نفسها اليوم في مرحلة حاسمة مرحلة القرارات الحاسمة التي تتطلب التفات جميع مكونات المجتمع حول مشروع مستقبلي واحد ومنهج عمل واحد، والسؤال الذي يطرح نفسه: من الآن على قيادة تونس في هذه المرحلة الحاسمة؟

يعتبر المراقبون في تونس أن إعلان الرئيس زين العابدين بن علي قبوله الترشح لانتخابات 2009، وبالتالي تولي منصب الرئاسة لولاية جديدة، هو بمثابة إعلان عن بداية مرحلة جديدة في أمهاتها، وإن كانت قديمة في دعائهما المركزة على الشابرة والطموح والامتناع والخلق، وكلها شعارات أطلقها الرئيس بن علي في مناسبات سابقة جعلها خريطة طريق للمستقبل. اليوم، بعد كل ما أنجز لا بد من المحافظة على المكتسبات، ومتابعة النجازات على الرغم من الصعوبات التي يعيشها الاقتصاد العالمي بأسره، ولهذا الأسباب يجوز الحديث عن مرحلة جديدة، ويجوز القول بمؤتمر التحدي.

### اللجنة المركزية: شباب ورجال أعمال

وبما أن كل مرحلة تحتاج إلى مؤامات وأسس ورجال، فقد تميّزت انطلاقاً هذه

المرحلة بالإعلان عن تغييرات أساسية في هيكلية اللجنة المركزية للمجتمع الدستوري الديمقراطي، وهو الحزب الحاكم في تونس. وأهم ما في هذه التغييرات ضخ نداء جديدة شابة وطموحة من خلال تسمية عدد من الأعضاء الشباب في اللجنة، إلى جانب تسمية المزيد من رجال الأعمال وقادة المجموعات الاقتصادية، ما يدل على مواصلة المراهنة على دور الشباب في بناء مستقبل تونس، وعلى دور رجال الأعمال في تحقيق التطور والتنمية. ومن أبرز الأعضاء الجدد في اللجنة المركزية: بلحسن الطرابلسي، محمد صخر الماطوي، وشهد بن بدر، عبد الوهاب بن عباد، عزيز ميلاد، عبد القادر المصروني والنصف الزاوي. وجميع هؤلاء من رجال الأعمال، وبعضهم يقود أهم المجموعات الاقتصادية في تونس.

### ماذا لو حصل تغيير؟

ماذا يعني ترشيح الرئيس زين العابدين بن علي لولاية جديدة؟ سؤال طرحته الاقتصاد والأعمال على أكثر من جهة في تونس، لا سيما على العاملين في الشأن الاقتصادي. وأجمعت الردود على "أن استمرار الرئيس في تحلّل مسؤولياته يعني استمرار الاستقرار، وإعطاء الأهمية للسلم الاجتماعي والتقدم الاقتصادي". مع التركيز على القضية الاجتماعية، حيث أشار أحد



“مؤتمر التحدي”

صداقاتها لتشمل اقاصي العالم، وركز الرئيس بن علي على أهمية الأمن والاستقرار داخل تونس، باعتبارهما جزءاً من السلم العالمي، ودعا إلى تضافر الجهود بين جميع دول العالم لإشاعة حالة من الاعتدال والحوار والتضامن والشراكة المتكافئة في العلاقات الدولية.

ولواجهة الصعوبات والمخاطر الناتجة عن الانخفاض غير المسبوق لأسعار للمروقات والحبوب وغالبية المواد الأولية، دعا الرئيس بن علي إلى تخصيص دولار واحد من سعر كل برميل نط لتعمول المصدوق العالمي للتضامن، وبذلك تقبلوا القيم الحقيقية للتضامن والتكافل بين شعوب العالم كافة، وتلوح فرصة لمعالجة الدول الفقيرة من مخاطر الجوع والمرض.

وفي مجال السياسة الخارجية أيضاً، أكد الرئيس بن علي على خيارات تونس الاستراتيجية القائمة على اجنابر الهوية العربية الإسلامية وتعزيز انتمائها الأفريقي والمتوسطي وانفتاحها على مختلف الفضاءات والتجسفات الدولية. ودعا إلى مضاعفة الجهود لتطوير مسيرة اتحاد المغرب العربي، ولتفعيل العمل العربي المشترك وتحديث هيكله ومؤسساته. كما دعا إلى دعم مختلف أطر التعاون الأوروبي ومتوسطي وتعزيز علاقات تونس بالقطاعات والمؤسسات الإقليمية والدولية.

لدى تونس طموحات كبيرة، وهي سعت منذ أكثر من 20 سنة، إلى التنمية والتطوير. وقد حققت الكثير في السنوات الماضية، لكن طموحاتها أكبر وأعمق، ولكي تتحقق لا بد من ستراتيجية واضحة سعى إلى بلورتها “مؤتمر التحدي”، ومن قيادة تشرف على متابعتها المسيرة، وهذا ما يراه التونسيون في الرئيس بن علي الذي سيتابع تحفل المسؤولية. ■

كونه الأداة الرئيسية لنجاحها في التصدير. وشكل الإعلان عن قيام الاتحاد من أجل المتوسط، وإعلانه عن مشروع النقل والطرق البحرية والبرية الأمنة والسريعة بين دول المتوسط، حافظاً لمؤتمر التحدي، ليعمل عن مشاريع تهدف إلى تطوير النقل متعدد الوسائط، والتأكيد على الرغبة في الانضمام إلى منظومة الطرق البحرية والبحرية الأوروبية متوسطة، ووضع منظومة شاملة تأخذ في الاعتبار تكامل خدمات النقل، وصولاً إلى تحقيق طموحات تونس في أن تصبح مركزاً إقليمياً للتجارة والخدمات. كما نال قطاع السكك الحديدية نصيبه من الاهتمام بدوره الفاعل في خفض كلفة النقل، وفي الحد من التلوث.

وجاء في توصيات المؤتمر أنه لا بد من تطوير البنية الأساسية لقطاعات النقل، من خلال إنجاز مشاريع هيكلية متممجة للنقل البحري والجوي. تستجيب للمواصفات العالمية، وذلك اعتماداً على دور القطاع الخاص في تنفيذ هذه المشاريع وتشغيلها. ودعا المؤتمر إلى مواصلة برنامج التحرير التدريجي للنقل الجوي ليتمكن من مسابقة النسق السريع الذي يشهده القطاع على المستويين الدولي والإقليمي، وإلى استكمال برنامج تأهيل الشركات لنجاحها المنافسة الشديدة التي يشهدها النقل الجوي الدولي.

### الانفتاح على الخارج

ومواكبة للحولات الاقتصادية على الساحة العالمية، دعا الرئيس بن علي إلى تفعيل اتفاقيات التبادل الحر والشراكة مع مختلف البلدان وحسن استغلالها بما يخدم مصلحة الاقتصاد الوطني، كما طالب المؤسسة الاقتصادية بمزيد من الانفتاح على الخارج وعقد التحالفات الاستراتيجية. وشدد على تمتين صلات تونس مع الدول الشقيقة والصديقة وتوسيع قاعدة

خلال افتتاح مؤتمر التحدي، على ضرورة مواصلة الإصلاحات وتحسينها من أجل تسريع نمو الاقتصاد وإدماج أكثر في المنظومة الاقتصادية العالمية. وأشار إلى ضرورة العمل على توفير مصادر جديدة للمخدرات تساعد تونس على تجاوز بعض الصعوبات. ومن الأهداف المعلنة في هذا المجال رفع نسبة النمو الاقتصادي السنوي نقطتين إضافيتين ليتجاوز المعدل 8 في المئة، ما يخلق فرص عمل أكبر لحاملي الشهادات العليا، فالرئيس يعتبر التشغيل أولى أولوياته، ذكر ذلك في برنامجه الانتخابي للعام 2004، وأكد عليه في افتتاح مؤتمر “التحدي”. ومن الأهداف الأخرى المعلنة تقليص نسبة البطالة بـ 4 نقاط ومضاعفة الدخل الفردي مرتين.

وأشار الرئيس بن علي إلى ضرورة العمل على زيادة وتيرة إنشاء المؤسسات، وتعزيز الاستثمار الخاص، وتحسين مناخ الأعمال ودعم القدرة التنافسية للاقتصاد التونسي، والسهر على ملامة التشريعات لتسقي تطور الاستثمار، ما يساعد على إعطاء تونس مزيداً إضافياً لاستقطاب الاستثمارات ورؤوس الأموال الخارجية. كما ستواصل تونس مسار الإصلاحات لتفعيل السوق المالية، عبر مراجعة القوانين لتتطابق مع المعايير الدولية. وفي هذا المجال، سيتم تشجيع المؤسسات التونسية لدخول البورصة لاسيما تلك التي انضمت إلى برنامج التناهي في السوق المالية، كما سيتواصل برنامج التحدي لتحسين ثقافة السوق المالية لدى للتدخلين والمستثمرين. كل ذلك بهدف تطوير السوق لتصبح ذات بُعد إقليمي، وتتحوّل إلى عامل جذب أساسي للاستثمار الأجنبي.

### الثروة البشرية

وستحتاج تونس اهتمامها بالإعداد الجيد لورادها البشرية سواء في المجال العلمي أو التكنولوجي. وبهذا الوجهة بإدخال إصلاحات على نظام التعليم في المرحلة الأكاديمية، باعتماد أساليب التطبيق والبحث العلمي والمغربي، ما يوفق بين نظام التعليم وحاجيات السوق، وفي مجال الاتصال، سيعزز تونس بنيتها التحتية لتصبح أكثر عصرية لتوفير الخدمات عن بُعد. كل ذلك سيخلق جيلاً جديداً من الورد، للبشرية قوامه أصحاب الكفاءة العلمية والتقنية القادرين على الابتكار والبحث.

### النقل أداة أساسية

تولي تونس قطاع النقل اهتماماً خاصاً

بعد دخول "بولينا" إلى بورصة تونس:

## الرسمة تقارب الـ 10 مليارات دينار

المحلي الإجمالي، وكان لعملية إدراج مجموعة بولينا القابضة التي تمت خلال يوليو الماضي، دور أساسي في الحركة الناشطة للسوق المالية التونسية وفي تطوّر حجم الرسمة السوقية.

سجل المؤشر الرئيسي لبورصة تونس "تونايندكس" رقماً قياسياً تجاوز، للمرة الأولى في تاريخ البورصة، الـ 3078 نقطة، في حين ارتفعت الرسمة السوقية إلى 9,39 مليارات دينار، وهو ما يمثل 21,3 في المئة من الناتج



فاصل عبد الكافي، مدير عام التوسعة للأوراق المالية



يوسف الفرطي



عبد الوهاب بن عباد، رئيس "بولينا"

اهتمام كبار الصناديق الاستثمارية الأجنبية التي تشارك عادة بهذا النوع من العمليات، ومن هذه العملية تخدم مصالح المجموعة التي تدخل، وهي "بولينا" في هذه الحالة، كما تخدم البورصة والاقتصاد التونسي بشكل عام.

### مقاييس دولية

في حين تخوّف البعض من حجم عملية "بولينا" لما يمكن أن تخلقه من آثار سلبية في الحركة الهادئة لبورصة تونس، إلا أن العملية مرت بهدوء وبمستوى عال من المهنية، ما دل على تحضير وتخطيط وأسلوب من أعلى المستويات المهنية، ساهمت في أطراف عدة أثبتت كفاءتها، من هيئة السوق المالية والبورصة والوسطاء، ومن بينهم شركة الوساطة الرئيسية التي أشرفت على العملية، ولا بد من الإشارة هنا إلى أنه تم إيفاد عدد من الخبراء والخصّصين إلى البورصة وهيئة السوق المالية إلى فرنسا للاطلاع على عمليات مماثلة والإفادة من تجارب الغير حتى تتم العملية بنجاح ومهنية وتستجيب إلى المقاييس العالمية. ■

2007، في حين يتوقع أن ترتفع إلى أكثر من 20 في المئة هذه السنة. هذا إلى جانب إيجابيات عدة لإدراج مجموعة "بولينا" منها تشجيع المجموعات التونسية الكبرى على التوجه نحو البورصة، ما يعني تزايد نشاطها وتعزيز قنوات الاقتصاد التونسي، وقطع خطوة إضافية في طريق تحويل تونس إلى مركز مالي إقليمي.

عملية دخول "بولينا" إلى البورصة جرت من خلال فتح 10 في المئة من رأس مال المجموعة بعد الزيادة التي تمت فيه، وذلك بطرح أكثر من 16 مليون سهم للبيع، خصصت نسبة 51 في المئة منها للمستثمرين والمخضرين في تونس، فيما خصصت النسبة الباقية لمستثمرين أجانب، كان أبرزهم صندوق الاستثمار البريطاني، "مينكا كابيتال"، صندوق الاستثمار الحكومي البريطاني "اكتيس"، الشركة العامة الفرنسية، المجد القطري من دبي، ومجموعة أبو ظبي للاستثمار "أبيك".

وقال رئيس مجلس إدارة البورصة يوسف الفرطي: "ساعدت عملية "بولينا" على التعرف بأهمية بورصة تونس، وجذبت

ذكرت أوساط الشركة التونسية للأوراق المالية، وهي شركة الوساطة التي أنجزت دخول "بولينا" إلى البورصة، أن العملية استقطبت عدداً مهماً من المستثمرين التونسيين والأجانب، ولاقت نجاحاً كبيراً بحيث أن الطلب فاق العرض 17 مرة، ما يدل على الجاذبية التي تتمتع بها السوق المالية التونسية، وعلى الدور الأساسي الذي يمكن أن تلعبه السوق في مجال الاستثمار الداخلي والخارجي في آن معاً.

حول الإيجابيات الناجمة عن دخول "بولينا" إلى البورصة، صرح أحد المسؤولين في هيئة السوق المالية قائلاً: "ساهم دخول هذه المجموعة إلى البورصة في تنويع نشاط الشركات المدرجة التي كانت تتمحور في أغلبها حول البنوك والمؤسسات المالية، فيما يغطي نشاط "بولينا"، التي تتكوّن من 71 شركة، قطاعات مختلفة مثل الفلاحة والصناعة والخدمات".

وأشارت هيئة السوق المالية إلى أن الرسمة السوقية لم تتجاوز نسبة 14,5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في آخر العام





# وزير التجارة الخارجية المغربي: ضخامة العجز التجاري لا تقلقنا

الرباط - الاقتصاد والأعمال

لجريدة الشرق الأوسط، إلى أن العجز يرجع في جزء مهم منه إلى ارتفاع الواردات "التجهيزية" التي تشكل مؤشراً على ديناميكية الاقتصاد المغربي، وأوضح أن الواردات التجهيزية التي تثقل كاهل الميزان التجاري، ستعطي نتائجها قريباً، عندما تتحول إلى استثمارات ومشاريع منتجة.

اعتبر وزير التجارة الخارجية المغربي عبد اللطيف معزوز أن مستوى العجز التجاري في المغرب غير مرض، ولكنه لا يثير القلق في ظل ارتفاع أسعار النفط. وأشار، في حديث

الصناعية واللوجستية، بما في ذلك إعداد مناطق الأنشطة وبنيات المستقبل للثلاثة للقطاعات الانتاجية المستهدفة، وتطوير وسائل الاتصالات والنقل والتجهيزات الأساسية من موانئ وطرق برية وسكك حديدية. أما السلسلة الثالثة والأخيرة من هذه السياسات فتتعلق بالتسويق، فاليوم أصبحت لدينا رؤية واضحة حول المنتج الذي نرغب في تسويقه، والتالي أصبح من السهل البحث عن الأسواق التي سندبج إليها بهذا المنتج. وهنا أود الإشارة إلى أن المغرب يشن هذه السلسلة الثالثة بعملية جريئة كثيرة، تتمثل في الدخول على اتفاقيات للتجارة الحرة التي تربطنا اليوم مع 55 دولة، والتي تضم ما يناهز مليار مستهلك.

وفي ما يخص سياسة الحكومة المغربية للتحكم بحجم الواردات، أوضح وزير التجارة الخارجية أن "أول وسيلة لترشيد الواردات هي الإنتاج الوطني. عندما يكون لدينا إنتاج وطني كافٍ وتنافسي ستقلص الواردات. نحن كوزارة نقوم بإعداد مجموعة من النصوص التي تضعها القانون الدولي والمعاملات الدولية من أجل التحكم في "البعثات" التي يمكن أن تتعرض لها السوق المغربية من الخارج. ومن ناحية أخرى، نخطط لإطلاق خطة إعلامية من أجل المنتج الوطني، لكي نصالح المغاربة مع المنتج الوطني".

وتمت الوزير معزوز متحدثاً عن مشكلة الطاقة، فأكد أن "هناك سياسة حكومية في ما يتعلق بترشيد استهلاك الطاقة، وهناك العديد من البرامج المحكمة، والتي تم إطلاقها في هذا الصدد.

كما تقوم العديد من الشركات الدولية بالبحث عن الطاقة داخل المغرب، وهناك اهتمام كبير للمستثمرين بتطوير الطاقة المتجددة والبيئية في المغرب، وأعتقد أن المفاجأة ستكون في هذا المجال عما قريب". ■

لمغربي، ونمر الاستثمار. وهذا التوجه تركه أيضاً وتيرة نمو وارداتنا من المنتجات النصف مصنعة، والتي ارتفعت بنسبة 15,9 في المئة خلال النصف الأول من السنة الحالية، مقارنة مع الفترة نفسها من السنة الماضية. لذلك أنا غير قلق من حدة العجز التجاري، وانظر بتفاؤل لمستوى الاستثمارات الواعدة بمستقبل أفضل".

## سياسة تصديرية واضحة

وعن الكلام حول غياب سياسة خاصة بالتصدير في المغرب، قال الوزير معزوز: "هذا الكلام أصبح من الماضي، فالغرب اعتمد منذ سنوات سياسة تصديرية واضحة للعالم، في إطار استراتيجيات قطاعية دقيقة. وقامت الحكومة أولاً بتفصيل إشكالية التصدير في المغرب، ووجدت بأن هذه الإشكالية تتمحور بشكل أساسي حول الإنتاج. كان علينا أولاً أن نوفر إنتاجاً قوياً للتصدير بالكميات والجودة المطلوبتين، وهكذا جاءت السلسلة الأولى من السياسات القطاعية الإرادية التي اعتمدها الحكومة والرامية إلى الرفع من مستوى الإنتاج وتنويعه مع التركيز على القطاعات التي يتمتع فيها المغرب بميزات تنافسية مؤكدة. ومن بين هذه السياسات التي بدأت تعطي ثمارها مخطط الإنشاق "للنهوض بالصناعة، والمخطط الأزرق" للنهوض بالعرض السياحي للمغرب، وأخيراً المخطط الأخضر" لتطوير الإنتاج الزراعي. ويمرارة ذلك أطلقت الحكومة برنامجاً للسلسلة الثانية المتعلقة بتطوير التجهيزات

لغت الوزير عبد اللطيف معزوز إلى أن "الواردات تحقق تطوراً جيداً لم يعرف المغرب مثله منذ سنوات. وخلال الفترة الممتدة ما بين 2000 و2007، نمت صادراتنا بنسب تفوق الـ 10 في المئة في العام. واليوم نلاحظ أن الصادرات ارتفعت بنسبة 14,7 في المئة خلال النصف الأول من السنة الحالية، مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2007. وهذا مؤشر قوي على ديناميكية الاقتصاد المغربي. ولكن الملاحظ، مع الأسف، أن الواردات ارتفعت بنسبة 25,6 في المئة خلال النصف الأول من السنة. نظراً للعوامل التي يعرضها الجميع. ولكنني سأقف عند الرقم الأساسي، ألا وهو العجز التجاري الذي بلغ 43,94 مليار درهم (6 مليارات دولار) في نهاية يونيو الماضي، والذي عرف ارتفاعاً بنسبة 71,8 في المئة مقارنة بالمستوى المسجل خلال الفترة ذاتها من العام الماضي. فزيادة العجز التجاري خلال هذه الفترة بلغت 18,36 مليار درهم (2,5 مليار دولار)، وهو رقم مرتفع، ولكن يجب أن نسلج بأن هذا المبلغ يتضمن 10,64 مليارات درهم (1,5 مليار دولار) نتيجة ارتفاع قيمة وارداتنا من الطاقة، إضافة إلى 6,1 مليارات درهم (822 مليون دولار) الناجمة عن زيادة قيمة وارداتنا من المنتجات التجهيزية".

## الحل بترشيد الاستهلاك

وبالحديث عن ارتفاع فاتورة الطاقة، رأى الوزير معزوز أن "ليس لدى المغرب ما يفعله سوى ترشيد استهلاكه والتكيف مع الوضع الجديد لارتفاع أسعار الطاقة. فقد قامت الحكومة بإطلاق عدد من البرامج في هذا الاتجاه. أما بالنسبة لارتفاع الناتج من زيادة وارداتنا من السلع التجهيزية، فهذا شيء جيد لأنه يوضح على حيوية الاقتصاد

you can  
**Canon**

بما أنك المقيمة على الورق إلى  
لديكم، مثل: ورسائل البريد من  
في حاسوبك، أو حتى في شجرة القرار  
استخدم برنامجك وبرنامج مع  
Scantrol ،

شمارك طلائع  
بسهولة

ImageFORMULA



# الراشد للتجارة والمقاولات: تحديّ هضم المشاريع

الرياض - الاقتصاد والأعمال



مبارك الماجد

“التحديّ الكبير اليوم في قطاع المقاولات يكمن ليس في الحصول على أعمال جديدة بقدر ما يتجلى بالقدرة على إنجاز وتنفيذ الأعمال في المدة الزمنية التي تتطلبها العقود، فما يجب فعله هو استقراء السوق والموارد المتاحة فعلاً وتحديد الحصة التي من الممكن اقتطاعها مع ما يتوافق والإمكانيات المتاحة”.

هكذا يقرّأ مدير عام قطاع المقاولات في شركة الراشد للتجارة والمقاولات المهندس مبارك الماجد واقع القطاع في المملكة، من خلفية خبرة تقارب نصف قرن من الزمن تحملها الشركة التي تقوم اليوم بتنفيذ مشاريع تقدر بـ 3 مليارات ريال.

يشير الماجد إلى “بدايات الشركة منذ العام 1959 في المنطقة الشرقية حينما استهلت عملها ببناء المدارس مع وزارة المعارف، ثم مع شركة “أرامكو” حيث نغدت معها بعض التجهيزات”، ويضيف: “مع انطلاق النهضة العمرانية في المملكة العربية السعودية، انطلقنا للعمل في مختلف أرجاء البلاد وانتقل المقر الرئيسي في الستينات إلى الرياض، حيث دخلت الشركة منذ ذلك الوقت بمشاريع تنفيذ شبكات المياه، وكثّأ حينها أول شركة سعودية تدخل هذا المجال بعد أن كان الأمر مختصراً على الشركات الأجنبية، وخصوصاً الأوروبية منها”.

## مشاريع تحلية المياه

“في جمعية الشركة تاريخ حافل بالإنجازات”، يقول الماجد، “وفي هذا الإطار لا بد من التحقّق في المشاريع الضخمة والصغيرة، وهو مشروع الشعبي رقم واحد الذي يقوم بنقل المياه من منطقة الشعيبة إلى مكة المكرمة والطائف، وقد واجه العمل في هذا المشروع الكثير من التحديات الهندسية التي تمت مجابعتها لأول مرة في المملكة، إذ كان يجب نقل المياه ضمن ارتفاعات تصل إلى أكثر من 600 متر، وقد تمّ تنفيذ نفق بلغ طوله 13 كم لنقل المياه في الأنابيب وإيصالها إلى مكة المكرمة، وقد اعتبر هذا العمل في تلك الوقت إنجازاً ولا يزال يعتبر كذلك ليوماً هذا”، ويتابع: “سيتمّ استخدام النفق نفسه في المرحلة الثالثة من المشروع الذي تقوم الشركة بتنفيذه حالياً لإيصال 880 ألف متر مكعب من المياه من منطقة الشعيبة إلى مدينة جدة والطائف ومكة المكرمة، وستصل قيمة

تكاليف هذا المشروع إلى نحو 2,2 مليار ريال، ومن المتوقع تنفيذه وتسليمه إلى المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة مطلع العام 2010”.

ويلفت إلى أنّ “الشركة تقوم الآن بتنفيذ مشروع مياه مهم جداً هو مشروع مياه حائل، وهو عبارة عن حفر الآبار في منطقة الشايق التي تبعد 100 كلم عن مدينة حائل وإنشاء خطوط النقل الرئيسية إلى مختلف مدن وقرى حائل، بالإضافة إلى محطات الضخ ومحطات التنقية لهذه المياه، وهذا المشروع تبلغ تكلفته 500 مليون ريال. وهناك مشروع مياه لمنطقة عرعر بدأت الشركة بتنفيذه، وهو أيضاً عبارة عن حفر الآبار وبناء محطات التنقية وخطوط النقل اللازمة لمدينة عرعر، إضافة إلى مشروع في مدينة الرياض وهو محطة رئيسية لضخّ المياه للعلاج من محطات الصرف الصحي لخدمة المزارع الحيطية بمدينة الرياض”.

## ...والاستشفاء والتعليم

في قطاع المستشفيات، يشير الماجد إلى أن الشركة تقوم الآن بتنفيذ “مشروعين مهمين أحدهما مشروع مستشفى الولادة والأطفال في الدمام (يتكوّن من 500 سرير مع

## مستقبل مشرق

جميع الشركات العاملة  
في قطاع المقاولات في المملكة

الاسكان اللازم له) بتكلفة 330 مليون ريال. كما وقّعت الشركة عقد تنفيذ المغير الوطني التابع لوزارة الصحة والذي سيقوم بإجراء جميع التحاليل والبحوث اللازمة للوزارة، مشيراً إلى أنّ “الشركة تنفذ في القطاع التعليمي العديد من المشاريع الرئيسية للجامعات، منها مشروع كلية المجتمع في جامعة الملك سعود بقيمة 143 مليوناً، مشروع كلية العلوم التطبيقية بقيمة 125 مليوناً، ومشروع جامعة الملك خالد الذي هو عبارة عن مدينة جامعية جديدة، وتعتبر شركة “الراشد للتجارة والمقاولات” من أولى الشركات التي بدأت بتنفيذ المدينة الجامعية، وذلك بإنشاء النفق المركزي للخدمات بقيمة 324 مليون ريال، وتقوم الشركة أيضاً بتنفيذ محطة التبريد الرئيسية التي تزوّد جميع الكليات في جامعة الملك خالد بالمياه المبرّدة، وتقدّر تكاليفه بـ 143 مليون ريال”.

## الفوز بسكة الحديد شمال - جنوب

وبلغت الماجد إلى أنّ “لدى “الراشد” العديد من المشاريع في مناطق مختلفة، حيث يتجاوز حجم أعمالها الـ 3 مليارات ريال”، ويضيف: “لدينا الآن خطط توسعية في مجالات عدة، حيث ستقوم، بالشراكة مع شركة أوسترالية وأخرى يابانية، بتنفيذ مشروع عملاق وهو مشروع إنشاء سكة الحديد بين الشمال والجنوب بطول يتجاوز الـ 2400 كلم مخصص ومصمّم للقيام بنقل الركاب والبضائع وللعائد التوقع استخراجه، وتقدّر قيمة التكاليف الإجمالية لهذا المشروع بنحو 7 مليارات ريال”، ولا يخفي الماجد تفاؤله بـ “الاستقبال

بين العرض والطلب.

## العقود الحكومية

ويختم الماجد بالقول إنَّ هناك محاولة تطوير بالنسبة إلى القوانين التي تحصر علاقة المقاولين مع الحكومة، حيث تجري محاولات جادة وجيدة لتطوير هذه الأنظمة كنظام المشتريات الحكومية الذي يحكم الآن علاقة للمقاولين بالجهات الحكومية، لافتاً إلى أنَّه "بعد تطويرها سيختم فعلاً تحسسين الكثير من الظروف التعاقدية التي ينشدها المقاول".

ويرى أنَّ "قطاع المقاولات ضخم جداً وفيه الكثير من اللتفافين، والتحتي الكبير اليوم في هذا القطاع يكمن ليس في الحصول على أعمال جديدة بقدر ما يتجلى بالقدرة على إنجاز وتنفيذ الأعمال في المدة الزمنية التي تتطلبها العقود، وهذا الأمر بذاته يشكل أكبر تحدٍّ". ويتابع: "ما يجب فعله من جميع المقاولين الموجودين هو استقراء السوق والموارد المتاحة فعلاً وتمديد الحصة التي من الممكن اقتطاعها مع ما يتوافق والإمكانات المتاحة". ■

## شخ علي في العمالة

الألَّ للماجد يعتبر أنَّ من أهم الصعوبات التي تواجه قطاع المقاولات هو النمو العالمي الذي لا تشهده فقط السوق السعودية وإنما معظم أسواق العالم، مما يخلق طلباً عالياً جداً على الموارد الأساسية، سواء أكانت عمالة مدنية أو معدات. ويضيف: "بالنسبة إلى العمالة المدنية هناك معاناة شديدة يواجهها جميع المقاولين السعوديين في الحصول عليها حتى من المصادر الخارجية المعروفة سابقاً بوفرة احتوائها لهذه العمالة، فهناك شخ واضح وجزء من هذا الشخ سببه الطلب الكبير الحاصل في السوق المحلية وأيضاً الطلب الكبير الموجود عالمياً في أسواق شرق آسيا وأميركا، الأمر الذي خلق لارتفاعاً في تكاليف مثل هذه الموارد". ويضيف: "هناك الآن حلول تطرح لعمليات العمالة المدنية، وأعتقد أنَّ توفير وزيادة المعاهد والمراكز التدريبية التي تؤهل عمالة هذا القطاع ستحسن الوضع بشكل صام وتؤدي إلى توفير عند أكبر لعدد الفجوة الموجودة إلى حدٍّ ما

المشرق لجميع الشركات العاملة في قطاع المقاولات في المملكة التي ستقابل بشكل إيجابي من البطورة القائمة حالياً، من دون أن يعطي رقماً محدداً عن نسبة نمو الأعمال في "الرائد" بين سنة وأخرى، ويتوقع الماجد أن تدخل الشركة بعد 5 سنوات من الآن قطاعات إضافية غير سكة الحديد والنقل، كصناعات المواد المرتبطة بقطاع المقاولات مثل إنشاء مصانع لتصنيع بعض المواد التي تستخدم بشكل كبير في المقاولات". مشدداً على "أهمية بناء المزيد من الشراكات مع الشركات الأجنبية التي نتوقع أن يضيئ وجودها قيمة مضافة للاقتصاد السعودي".

## الاحتكاك بالتقنية الأجنبية

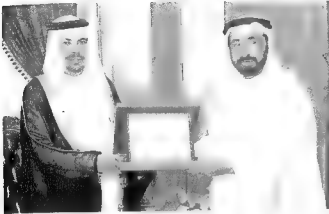
من جهة ثانية، لا يتخوف الماجد من "دخول الشركات الأجنبية إلى السوق السعودية، إذ سيكون لهذا الأمر أثر إيجابي، خصوصاً إذا كان دخولها بتكنولوجيا وبطرق فنية وتقنية جديدة غير موجودة في السعودية، مما يساعد في انتقال مثل هذه التكنولوجيا والتقنية إلى المقاول المحلي وبالتالي يساهم في تنمية قدراته". معتبراً أنَّ "مساهمتها ستكون إيجابية لأنَّ الموضوع بالنسبة إلى المقاول المحلي ليس بتحقيق أرباح آتية بقدر ما هو تطوير الأعمال بحيث يكون قادراً على الدخول في مجالات جديدة وحتى على المنافسة خارج المملكة مع الوقت".

ويرى الماجد أنَّ "مستوى المقاولين المحليين يتطور بشكل كبير منذ الفترة تصاشيا مع البطورة التي نعيشها، حيث أصبح باستطاعة الكثير منهم مجابهة مشاريع ضخمة كانوا لا يستطيعون تنفيذها قبل 15 أو 20 سنة، وما زلت أعتقد أن هناك مجالاً كبيراً لتطوير أعمال المقاولين". ويقرُّ أنَّ "هناك صعوبات كانت وما زالت موجودة تواجه أصحاب الشأن في هذا القطاع، منها صعوبة الحصول على التمويل وعدم توفر العمالة والمعدات اللازمة، كذلك النقص في الموارد، إلا أنَّ ذلك لا يجب أن يشكل عائقاً بقدر ما يمكن اعتباره تحديات تخلق ظروف السوق ذات النمو السريع والقوي، في حين أنَّ المهمة الأساسية تقع على عاتق المقاول نفسه من حيث تطوير أعماله عبر الاحتكاك بالتقنيات الأجنبية والذي يعتبر أمراً في غاية الضرورة". معتبراً أنَّه "سيختم التغلب على المشاكل الموجودة مع مرور الوقت، إذ أن الاقتصاد السعودي اقتصاد مفتوح ولا يوجد فيه احتكار لاسمياً في مجال استجلاب الموارد المطلوبة في أي وقت".



# الحنو القابضة

## تباشر المرحلة الثانية من "جزر النجوم"



حاكم الشارقة يكرم الشركة

الشارقة - الإقتصاد والأعمال

"نجوم التطوير" هو الاسم الجديد لشركة جزر النجوم التابعة لشركة الحنو القابضة، والتي تتولى حالياً تطوير مشروع جزر النجوم في إمارة الشارقة، ولما كانت شركة الحنو تؤسس شركة خاصة بكل مشروع، فإن لهذه الخطوة دلالات على التوجه الجديد للشركة نحو أفاق جديدة للعمل العقاري تتخطى بأبعادها مشروع جزر النجوم وحده. في موازاة ذلك، تستمر مجموعة الحنو القابضة بالعمل على إنجاز مشروعها الرئيسي في إمارة الشارقة والذي يمتد على مساحة تتجاوز الـ 60 مليون قدم مربع.

في السنة للبناء، وسيهم المشروع 40 برجاً سكنياً ومكتبياً، و145 مبنى سكنياً، وأربعة فنادق من فئة خمس نجوم، ومتنزهين سياحيين، و1400 فيلا سكنية، وخمسة نواف بحرية، ومركزين للترفيه، إضافة إلى مركز تجاري ضخم يضم هايبر ماركات وتسعة مراكز صغيرة، و6 مراكز للصناعات الخدماتية الخفيفة.

وقد وقعت شركة الحنو القابضة اتفاقية مع شركة "تمويل للعقارات والاستثمارات" للملوكة من قبل شركة "تمويل"، تقوم بموجيها الأخيرة بتقديم خدمات الوساطة العقارية لمشروع "جزر النجوم".

### 1.5 مليار درهم للمدينة الصناعية

في موازاة العمل في "جزر النجوم"، أنجزت شركة الحنو القابضة جميع الخدمات الأساسية لمشروع مدينة الإمارات الصناعية الذي تقوم بتطويره في مدينة الشارقة. وبلغت تكلفة تزويد المشروع بالخدمات الأساسية (شبكات المياه والكهرباء، مد أنابيب الغاز، خدمات الاتصالات وبناء المسودعات) 1,5 مليار درهم.

ويعد مشروع مدينة الإمارات الصناعية على مساحة 83 مليون قدم مربع موزعاً على 8 قطاعات متخصصة، وهو مشروع بين شركة الحنو القابضة وشركة حمد عبد الله الزامل وشركة محمد عبد العزيز الحبيب وشركة آل سعيدان للعقارات وشركة كمال للتنمية. ■

إدارة شركة الحنو القابضة عبدالله الشركة أنه تم إنجاز القنوات للمياه وفق أحدث المعايير العالية لجهة مراعاة تدوير المياه داخل القنوات بالاعتماد على حركة المد والجزر، لتكون مناطق تمرير وتصريف المياه من دون المساس بالطبيعة لخدمة التصميم، بحيث تتم عملية تدوير المياه بشكل دوري خلال تسعة أيام، وهو ما يفوق للعمل العالي للتعريف طيه بالنسبة لتغيير المياه داخل القنوات، الذي يتراوح عتبة ما بين 12 و15 يوماً، لتصبح مدينة جزر النجوم بهذا الانجاز السباق على المستويين المحلي والعالمي.

### اتفاقية مع "تمويل للعقارات"

تبلغ التكلفة الإجمالية لمشروع جزر النجوم نحو 18 مليار درهم إماراتي، وقد تم توزيع المساحة الإجمالية للمشروع بنسبة 60 في المئة للبناء وللصاحبات الخضراء، و40

شارت شركة الحنو القابضة تنفيذ المرحلة الثانية من مشروع جزر النجوم بعد أن تفتحت مياه الخليج العربي في القنوات التي انتهت الشركة من بنائها، لترسم 10 جزر، ولتتشكل إلى جانب 3 قطاعات في الساحل الشمالي الشرقي لإمارة الشارقة، بجوار المنطقة الحرة في الحميرة، المشهد الرئيسي لمدينة جزر النجوم. وتُعد تدفق المياه في القنوات العشر إذناً بانطلاق أعمال المرحلة الثانية من المشروع الضخم، التي تتخلل بالبنية التحتية بما فيها من شوارع وأسف وجسور داخلية تربط الجزر في ما بينها، وجسور علوية ضخمة تربط المشروع مع الطرق الرئيسية المحيطة وحدائق ومساحات خضراء وعدد كبير من مواقف السيارات، بالإضافة إلى تأمين شبكات الكهرباء والمياه والصرف الصحي. وفي هذا السياق، أوضح رئيس مجلس

### حاكم الشارقة يكرم الشركة

منح عضو المجلس الأعلى حاكم الشارقة والرئيس الأعلى لجامعة الشارقة الشيخ نسلطان بن محمد القاسمي العضوية الماسية في هيئة المناحين بجامعة الشارقة ودرع الجامعة إلى رئيس مجلس إدارة الحنو القابضة عبدالله بن فهد الشركة تقديراً لتبرعه بمبلغ 10 ملايين درهم لهيئة المناحين. كما قدم الشركة أيضاً قطعة أرض في جزر النجوم لصاحب جامعة الشارقة حيث يتم تخصيص عائدات استثمارها لصالح هيئة المناحين. وفي المناسبة، قال الشركة: "العمل وسط مجتمع، يوجب حقوقاً لهذا المجتمع على العاملين فيه، وباعتقادنا أن جامعة الشارقة وما تحضره من الشباب المؤهل في مختلف الاختصاصات أسواق العمل، تستحق كل الدعم، ونحن نشعر بالاعتزاز إلى جانب الائتمان نأخذها الشارقة -القاسمي على إتاحتها الفرصة أمامنا وإمام غيرنا من المستثمرين للتعبير عن حبنا لهذه الإمارة".

# دراسة لغرفة تجارة وصناعة دبي

## 6.3 مليارات دولار حجم التبادل التجاري بين الإمارات وفرنسا

دبي - الاقتصاد والأعمال

الأوروبي من جهة ودولة الإمارات العربية المتحدة من جهة أخرى.

وأملت أن تتيح هذه الفرصة للمستثمرين الإماراتيين الدخول في تحالفات استراتيجية مع شركات في فرنسا للاستثمار في مختلف المجالات مثل الطاقة، التعليم والفضاء... الخ.

توقعت دراسة أجرتها غرفة تجارة وصناعة دبي مؤخراً أن تسهم الرئاسة الفرنسية للاتحاد الأوروبي بتدعيم وتفعيل العلاقات الاقتصادية والتجارية بين دول الاتحاد

وهيئت على واردات دبي من فرنسا 10 مجموعات من المنتجات، تشكل نحو 80 في المئة من إجمالي الواردات من فرنسا، أبرزها: الزيتون المطرية، مستحضرات التجميل، للفاعلات النووية، الأحجار الكريمة أو شبه الكريمة، المعادن الثمينة، طائرات وسفن فضائية وأجزاءها، ومنتجات الصيدلة... الخ. وتسيطر على صادرات دبي إلى فرنسا 10 مجموعات من المنتجات تشكل نحو 80 في المئة من إجمالي صادرات وإعادة صادرات دبي إلى هذه الدولة، وتشمل هذه المجموعات: الألؤلؤ، أحجار كريمة أو شبه كريمة، معادن ثمينة، مفاعلات نووية، مراجل، آلات، أجهزة وأدوات آلية وأجزاءها، وكذلك معدات وأجهزة للتصوير الفوتوغرافي أو السينمائي، الخ.

سجلت واردات الإمارات وصادراتها وإعادة صادراتها إلى فرنسا نمواً في العام 2007 بنسبة 31 في المئة. وقد بلغ إجمالي تجارة دبي (بما فيها المناطق الحرة) مع فرنسا 11,3 مليار درهم (95 في المئة منها عبارة عن واردات).

### توقيع اتفاقيات لتعزيز التعاون الاقتصادي أبرزها اتفاقية التعاون النووي

### المؤشرات الاقتصادية للإمارات وفرنسا (2007):

التفاقيات تعاون	فرنسا	الإمارات	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار)
والجدير ذكره أن الإمارات وفرنسا وقعتا في يناير 2008 على اتفاقيات عدة تهدف إلى تعزيز العلاقات الاقتصادية بينهما، وأهمها اتفاقية التعاون النووي، التي تشكل إطاراً للتعاون بين البلدين في التقييم والاستخدام المحتمل للطاقة النووية لأغراض سلمية. وسوف يشمل التعاون مجالات عدة مثل توليد الكهرباء باستخدام الطاقة النووية، تحلية المياه، الأبحاث الأساسية والتطبيقية، إضافة إلى الزراعة. علوم الأرض، الأدوية والصناعة. كذلك، تم توقيع العديد من مذكرات التفاهم بين البلدين في مجالات متنوعة مثل حقوق الملكية الفكرية والنقل والتعليم. ■	2,515	190	
	%2	%2	الزراعة
	%21	%59	الصناعة
	%77	%39	الخدمات
	33.8	49.8	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (ألف دولار)
	%1.90	%8.50	نمو الناتج المحلي الإجمالي
	64	4.6	عدد السكان (بالمليون)
	27.8	3.119	القوى العاملة: بالمليون
	%4	%7	الزراعة
	24%	%15	الصناعة
	%72	%78	الخدمات
	%1.50	%10.9	التضخم
	%8	%3.17	معدل البطالة
	%6.56	%3.38	نسبة نمو السكان
			المصدر: وزارة الاقتصاد، دولة الإمارات، حقائق العالم؛ وكالة المخابرات المركزية الأميركية والبنك الدولي

أشارت الدراسة، معتمدة على أرقام صادرة عن وزارة الاقتصاد في دولة الإمارات ووكالة المخابرات المركزية الأميركية والبنك الدولي عن العام 2007، إلى أن هناك بعض أوجه التشابه بين الاقتصادين الإماراتي والفرنسي، من حيث اعتمادهما على قطاع الخدمات والصناعة. ولحظت أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الإمارات أعلى من نصيب الفرد في فرنسا (49,8 ألف دولار في الإمارات، مقابل 33,8 ألفاً في فرنسا)، في حين أن معدل البطالة في الإمارات منخفض (3,17 في المئة)، مقارنة بمعدل البطالة في فرنسا (8 في المئة). أما معدل التضخم في الإمارات فهو أعلى بكثير منه في فرنسا (10,9 في المئة مقابل 1,5 في المئة).

### التبادل التجاري

وطبقاً للتصنيف العالمي للدول حسب الصادرات، تحتل فرنسا خامس أكبر مصدر للسلع، ورابع أكبر مصدر للخدمات في العالم (قدرت قيمة الصادرات في 2007 بنحو 559 مليار دولار في حين بلغت الواردات 601 مليار دولار)، وتحتل الإمارات المركز الرقم 24 من حيث التصدير (بلغ إجمالي صادرات الإمارات، بما فيها الصادرات النفطية، 152 مليار دولار، في حين بلغ إجمالي الواردات 94,7 ملياراً). وحسب إحصائيات نشرتها قاعدة بيانات إحصائيات التجارة والسلع (COMTRADE)، بلغ في العام 2007 إجمالي تجارة الإمارات مع فرنسا 6,3 مليارات دولار (نسبة الواردات 79 في المئة والصادرات وإعادة الصادرات 21 في المئة)، وقد



في «وسط المدينة جبل علي»، تلتقي  
المدينة بجوّها، والبلدة بدفئها. والأبراج  
التجارية الحديثة، تقدم لأعمالك أجواءً  
مثالية للنمو والازدهار.

وسط المدينة  
جبل علي



المدينة بجوّها، البلدة بدفئها.



# أمي كصفحة

مطور رئيسي

ليمتيس

بينما تمنحك باقة كبيرة من الميادين  
والمقاهي والحدائق، فرصة قضاء وقت  
لا ينسى مع عائلتك.  
إليك الحياة بأحلى ما فيها.

# القطاع الفندق في الكويت: منافسة حادة وطلب محدود

الكويت-عاصم البعيني

متكاملة لتنمية القطاع، أعاد الأمور إلى سابق عهدها، ما فتح الجباب واسعاً أمام أسئلة عدة حول مستقبل القطاع في ظل العشوائية في منح التراخيص وإقدام المستثمرين على تطوير فنادق جديدة، مع توجه العديد منهم نحو الاستثمار في الشقق الفندقية.

«الاقتصاد والأعمال» استعرضت في لقاء مع أبرز مديري الفنادق في الكويت الواقع الذي يعيشه القطاع ونظرتهم المستقبلية إليه.

يستعد القطاع الفندقي في الكويت لاستقبال نحو 5 آلاف غرفة جديدة خلال العام المقبلين، في ظل محافظة الطلب على الغرف الفندقية على ثباته، بعد أن كان قد شهد ارتفاعاً ملحوظاً بعد تحرير العراق، واتخاذ العديد من الشركات من الكويت بوابة عبور إليه، إلا أن عدم السير بخطة

وللإدارة التي تعتمد المعايير المهنية في عملها. من جهة أخرى، يرى أبو شعرا أن المسؤولية في تطوير القطاع لا تقتصر على الجهات الحكومية المختصة، بل لا بد للقطاع الخاص من أخذ المبادرة على عاتقه، من خلال إنشاء مؤسسات سياحية تكمل النشاط الاقتصادي، مع وضع خطة مدروسة تحدد الاحتياجات بدقة، والعمل على تنظيم مؤتمرات ومعارض كالتي تشهدها دول الخليج الأخرى، والتي تستلعب أعداداً كبيرة من المشاركين.

## مجموعة فنادق إنتركونتيننتال

تسعى مجموعة فنادق إنتركونتيننتال إلى تعزيز حضورها في السوق الكويتية من خلال تطوير استثمارات ضخمة وفقاً لخطة عمل واضحة تسير على خطين متوازيين: الأول، تحديث وتطوير فنادقها القائمة ورفع طاقتها الاستيعابية، ففندق «كراون بلازا» في الفروانية، وفندق «هوليدي إن» السالمية، ويمثل الخط الثاني في تطوير فنادق جديدة كفندق «إنتركونتيننتال» في السالمية، وفندق إنتركونتيننتال داون تاون الكويت، مع إدخال فنادق «ستاي بيرج» العالمية (Stay Bridge) إلى السوق.

ويقول مدير العمليات في شمال الخليج في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال ومدير عام فندق كراون بلازا في الكويت هاني كافي: «في سياق خطة المجموعة لتطوير نشاطها في الكويت، يخضع الفندق لعملية تحديث شاملة تمتد على مراحل، كإعادة تأثيث غرفه التي يبلغ عددها 250، تطوير منتجع على مساحة نحو 3500 متر مربع مع مسبح منظر. ويبلغ إجمالي حجم الاستثمارات في هذه المشاريع نحو 20 مليون دولار، تتزامن

الكويت لم تواكب التطورات التي شهدتها الأسواق الأخرى، إذ بقي عدد الغرف حتى العام 2003 على حاله بسبب الظروف الأمنية التي عاشتها المنطقة، ليشهد القطاع بعد ذلك فورة كبيرة بدأت من خلال منح تراخيص لإنشاء نحو 135 فندقاً جديداً، ما رفع نسبة الإشغال إلى نحو 80 في المئة ما بين العامين 2003 و2005، ويشير إلى أن هذه الفورة ما لبثت أن انكشبت نتيجة هجرة هذه الشركات إلى دول أخرى كالأردن وديبي، وعدم وجود رحلات مباشرة ما بين الكويت وبغداد.

ويقول أبو شعرا: «إذا كان الانفتاح الاقتصادي يفترض منح رخص وإنشاء فنادق جديدة نظراً لدورها في تطوير القطاع السياحي، إلا أن ذلك لا بد أن يتم بشكل مدروس بعيداً عن العشوائية، كما حصل في تطوير بعض الفنادق من دون مراعاة للمعايير المعمدة، كتحويل وجهة استخدام بعض العقارات من تجارية إلى فندقية بهدف الاستفادة من المزايا الممنوحة إلى القطاع وتحقيق أرباح إضافية في خطوة تجارية بحثية. وبلغت إلى أن هذا الواقع سبب ترك نتائج سلبية على القطاع بشكل عام لا سيما في الأسعار، وبالتالي سيكون البقاء للأقوى

## 5 آلاف غرفة جديدة في العام المقبلين

## 7 شركات عالمية

## تستعد لدخول سوق الكويت

دخل القطاع الفندقي في الكويت منذ العام 2003 بعد تحرير العراق، مرحلة من النمو فتحت شهية العديد من المستثمرين الذين سعوا للاستفادة من المستويات القياسية التي بلغها الطلب على الغرف الفندقية، وهو ما دفع بعضهم إلى تحويل وجهة استخدام بعض الأبنية من تجاري وسكني إلى فندقي، والعمل على تغيير وجهة استخدام الأراضي، هذا الواقع أفرق السوق بالرخص العشوائية، مع عدم وجود ضوابط للحد من منح الرخص، وعدم وضع خطة واضحة للقطاع السياحي على الرغم من تأسيس إدارة مستقلة له وضعت تحت كنف وزارة الإعلام، ولم وزارة التجارة والصناعة.

## فندق شيراتون

يعد فندق شيراتون من أقدم الفنادق في الكويت، إذ كرس بواجده في هذه السوق أول تواجد للمجموعة خارج أسواق أميركا، كما لعب دوراً مهماً في تطوير الصناعة الفندقية في الكويت مستحوذاً على حصة مؤثرة من إجمالي نسبة الإشغال الفندقي، ويبلغ عدد غرفه نحو 300 غرفة وجناح، يضاف إليها 170 غرفة وجناح تابعة لفندق فور بوينتس (Four Points).

ويقول مدير عام فندق شيراتون الكويت فهد أبو شعرا: «تجذب فندق شيراتون في تكريس نفسه كأفضل فندق في الكويت من خلال تقديم مستوى متطور من الخدمات مع مراعاة المعايير العالمية للعمدة» مشيراً إلى أن معدل نسبة الإشغال السنوي لا يتعدى الـ 60 في المئة، وهي نسبة متدنية مقارنة بالدول المجاورة وبعدد الفنادق العاملة في السوق، ويضيف أن الصناعة الفندقية في



انطون نعيم



هاني كلال



فهد أبو شعر

في العام 2009، والثاني فندق إنتركونتيننتال داون تاون في العاصمة، الذي سيفتتح في العام 2010، ويقال من مبنى يضم 65 طابقاً ونحو 200 غرفة، إضافة إلى مركز تجاري وكافة الخدمات الملحق كمواقف سيارات.

ويضيف كلال: "لدى المجموعة ثقة باقتصاد المنطقة بما فيها الكويت، كما أن المستثمر في القطاع يبنى ستراندجيت على أساس تحقيق عوائد بعد 10 أو 20 سنة كون الاستثمار طويل الأجل". ويشير إلى أنه عند افتتاح فندق هوليدي إن في السلالية والكويت فرد الكلام نفسه، ومع ذلك حققنا انطلاقة قوية. أضف إلى ذلك أن المجموعة لا تدخل أي سوق إلا بناءً على دراسات دقيقة، ونتيجة التطابق في الرؤية مع مالكي الفنادق، وهما مجموعة بو خمسين وشركة (Central International Hotels Group) التي تملك هوليدي إن الكويت وإنتركونتيننتال السلالية، وهي تعمل على تصعيد للنجاح الاستثماري في الكويت والاستفادة من سمعة كرسيتها في أسواق الخليج.

### فندق هاريزا

فتح فندق مارينا أبوابه أمام العملاء العام 2005، واستطاع أن يحجز لنفسه موقعاً بين الفنادق الكويتية كونه أحد مشاريع شركة العقارات المتحدة، وتديره شركة سفير إنترناشيونال، ويضم 91 غرفة و5 أجنحة. وتركز إدارة الفندق، وفق المدير العام انطون نعيم على استقطاب رجال الأعمال وتوفير الخدمات الترفيهية، مستفيداً من قربه من مركز "المارينا مول" التجاري.

وبلغت نجوم إلى أن إنشاء الفندق لم يأت

فنادق (Stay Bridge) في الكويت كجزء من خطتها المهادفة إلى تعزيز تواجد هذه العلامة التجارية في منطقة الشرق الأوسط وأوروبا، وهي عبارة عن فنادق تضم شققاً فندقية بمساحات واسعة ومركزاً تجارياً صغيراً وسيتم تطوير 3 فنادق منها في الكويت على مدى 3 سنوات، يضم كل منها 150 غرفة، وذلك في مناطق الغرمانية، السليمانية، والمهبولة. ويقول كلال: "إن المجموعة ستقوم بتدشين نشاطها في الكويت تحت اسم "فنادق إنتركونتيننتال" من خلال تطوير فندقين، الأول في منطقة السلالية ويضم نحو 280 غرفة، ومن المتوقع أن يفتح

مع إضافة ملحق للفندق القائم سيرفج الطاقة الاستيعابية إلى نحو 300 غرفة، إلى جانب صالات وقاعات للاجتماعات ومواقف للسيارات". أما على صعيد مشاريع تطوير الفنادق التابعة للمجموعة، فيوضح كلال: "أن فندق هوليدي إن السلالية، الذي يضم 140 غرفة، يشهد كذلك عمليات تطوير، أبرزها إضافة نحو 60 غرفة جديدة و98 شقة فندقية مفروشة، مع الإشارة إلى أن المجموعة افتتحت في العام الماضي فندق هوليدي إن داون تاون الذي يضم نحو 140 غرفة". من جهة أخرى، وفي سياق الخطط التوسعية تتطلع المجموعة إلى مباشرة نشاط

## شركات عالمية جديدة تدخل حلبة المنافسة

تستعد السوق المحلية إلى استقبال مجموعة من الشركات العالمية المتخصصة في إدارة الفنادق أبرزها:

- ريتز كارلتون: تسعى إلى تطوير موقع متعدد الاستخدام يضم فندقاً في منطقة الخليج العربي، جيميرا لإدارة الفنادق: تستعد لإدارة فندق المسيلة الذي تعود ملكيته إلى آل السعوي ويضم نحو 400 غرفة.
- "غولدن تويبي": وقعت عقداً مع شركة الشاهد العقارية لتقوى بموجبه إدارة فندق من فئة 5 نجوم في منطقة السلالية، ومن المتوقع أن يكون جاهزاً للانطلاق في بداية العام المقبل.
- مجموعة إنتركونتيننتال: تبدأ بإدارة فندقها الجديد الواقع في منطقة السلالية في العام المقبل وهو يتكون من 250 غرفة.
- فنادق أكور الفرنسية (Accor): تقوى إدارة فندق "إيبسيس السلالية" ويضم نحو 175 غرفة كجزء من خطتها لإدارة 33 فندقاً على مستوى المنطقة حتى للعام 2009.
- مجموعة فنادق ومنشآت موفنديك: عززت تواجدتها في الكويت من خلال إدارتها للفندق ومنتهج البندق الذي تعود ملكيته لشركة الأركان العالمية العقارية.
- مجموعة فنادق هيلتون: تدير فندق ومنتهج هيلتون-الثقف، وتتطلع إلى تعزيز تواجدتها بعد افتتاح فندق "هيلتون أولبيا"، وهو جزء من الفرع الجديد للمجلس الأولبي الآسيوي، ويتكون من 70 شقة فندقية و200 غرفة وقاعات للاجتماعات.

خططاً لافتتاح فنادق جديدة بالقرب من الفندق، وموضحاً أن إدارة فندق روتانا تسعى لرفع نسبة الإشغال والاستفادة من المشاريع التطهية الجديدة المتوقع طرحها مستقبلاً، ولكنه يأمل في الوقت نفسه أن توسع العديد من المشاريع على سكة التنفيذ. ويطلب بضرورة إنشاء هيئة مستقلة للسياسة تشرف على القطاع وتعمل على تطويره كما هو حاصل في بعض دول الخليج.

### فندق سفير إنترناشيونال

تعود ملكية فندق سفير إنترناشيونال إلى الهيئة العامة للاستثمار، وتديره شركة سفير الدولية لإدارة الفنادق، ويقول المدير العام مبارك المحمدي: «كان الفندق من الأقدم في الكويت، إلا أنه لبعض الأسباب الهندسية أزيل المبنى الرئيسي لبقية الجزء المكون من برج يضم 160 غرفة. ورغم ذلك حافظت نسب الإشغال على مستويات جيدة، إذ بلغت 61 في المئة خلال العام 2006، ونحو 53 في المئة خلال الأشهر الأولى من العام الحالي».

ويوضح المحمدي أن الظروف التي مرت بها الكويت والتداعيات التي تركتها الحروب الإقليمية ساهمت في تراجع دورها على الرغم من مرحلة الازدهار التي عرفت في السابق، لتدخل في العام 2003 بعد تحرير العراق، منعطفاً ترك أثره الإيجابي على القطاع الفندقي، إذ وصلت نسبة الإشغال في العام 2004 إلى مستويات قياسية، وهو ما شجع العديد من المستثمرين، حتى غير للعديد منهم بالقطاع إلى الاستثمار، ما ساهم في رفع عدد الفنادق الجديدة غير المصنفة.

ويضيف المحمدي: «تزامنت الفورة في منح التراخيص مع توقعات باستمرار مرحلة الازدهار، إلا أن عدم استقرار الوضع الأمني في العراق أعاد القطاع إلى مرحلة الركود. متوقفاً أن تنخفض نسبة التشغيل في معظم الفنادق في ظل الحديث عن مضاعفة عدد الغرف الفندقية، والدخول في حرب أسعار مع عدم وجود مؤشرات على طرح مشاريع ضخمة أو تنظيم أحداث مهمة».

ويرى المحمدي أن الحد من انتشار هذه الظاهرة يتم من خلال العمل على توعية المستثمرين وتوفير معلومات عن واقع القطاع وحجم الطلب الحقيقي عليه، مشيراً إلى أن اتساع اصحاب الفنادق يضم في عضويته 15 فندقاً من فئة 4 و 5 نجوم، 3 يعني أن هناك الكثير من الفنادق من فئة 3 نجوم، والفنادق غير المصنفة ليست منضوية تحت لوائه. ■



مبارك المحمدي

كما لا بد أن يتوكل مع توفير البيئة اللازمة للتهوض بالقطاع السياحي والاستفادة من تجرية الدول المجاورة، خصوصاً أن الإحصاءات تشير إلى أن 30 في المئة من إجمالي المشاريع التي تم تطويرها في الخليج نفذها مستثمرون كويتيون.

### فندق المنشر روتانا

يقول مدير عام فندق المنشر روتانا بيار زيون أن الإدارة الجديدة للفندق وضعت خطة تهدف إلى التعريف بخدمات الفندق والتسهيلات التي يقدمها لعملائه، خصوصاً التي يفتتها إلى شريحة رجال الأعمال، ويذكر أن الفندق يسعى إلى الاستفادة من موقعه في منطقة تشكل مقراً رئيسياً للعديد من شركات النفط في الكويت، مشيراً إلى أن نسبة الإشغال في الفندق بلغت خلال المرحلة الأولى للتأسيس نحو 35 في المئة، إلا أن هذه النسبة ما لبثت أن ارتفعت إلى نحو 50 في المئة خلال فترة قصيرة.

ومن مدى تأثير افتتاح فنادق جديدة على «المنشر روتانا»، يقلل زيون من أهمية ذلك، لأن معظم الفنادق الجديدة يتركز في العاصمة أو في المناطق المحيطة بها، كما أن لا



بيار زيون

في سياق الفورة التي شهدتها القطاع في الكويت إذ أن الأعمال الإنشائية بدأت فيه قبل حرب تحرير العراق، ويقول إن هذه الحرب فتحت شهية المستثمرين لتوظيف أموالهم في القطاع نتيجة للمستويات القياسية التي بلغها الطلب، ولكن الآمال العريضة للمستثمرين بدأت تصطبغ بالواقع، مع عودة نسبة الإشغال الفندقي في العام 2005 و2006 إلى مستوياتها الطبيعية، ويرى نوم أن الفورة التي شهدتها القطاع الفندقي لم تكن حكرًا على الكويت، بل أن دولاً أخرى شهدت فورات مماثلة، وفي ضوء هذا الواقع من المتوقع أن تهب فنادق عدة النور خلال العام المقبلين، إذ تستعد نحو 7 شركات عالمية لدخول السوق وتشغيل فنادق في منطقة لا تتعدى مساحتها 4 كلم مربع. ويشير إلى أنه لا بد من التمييز بين فنادق تتولى إدارتها شركات عالمية وأخرى تعمل تحت مظهم الفنادق الخاصة أو غير العامية، ويرى نوم أن الفنادق القائمة لم تعايش بعد مرحلة المنافسة الحقيقية المتوقعة خلال العام المقبلين، والتي ستؤدي حدة نتيجة ازدياد عدد الفنادق، إلا أنه أوضح أن إدارة الفندق أعدت البنية التحتية التحضيرات المستقبلية من خلال طرح منتجات حديثة ومبتكرة تحافظ على الطابع العربي والانتقاء الخليجي.

وعن النتائج المتوقعة للفورة الفندقية، يقول نوم أن التجارب أثبتت أن الفورة تدخل القطاع في حرب أسعار تنفذ طابعين، الأول تصاعدي والآخر تنازلي، وبالتالي لا بد من وجود تكامل بين توجهات القطاع الخاص والرؤية الاقتصادية للدولة، من خلال استكمال الخطوات التي تم اتخاذها سابقاً كاعتماد سياسة الأجواء المفتوحة.

### فورة منح التراخيص خلقت بعض العشوائية

### تطوير منتجات جديدة لمواجهة حرب الأسعار

## المصارف العربية في الترتيب العالمي

أظهر الترتيب العالمي للمصارف من حيث الرسلة، الذي تنشره سنوياً مجلة "بانكر" البريطانية، مؤشرات إيجابية وسلبية بالنسبة للمصارف العربية الداخلة في هذا الترتيب. فقد زاد عدد المصارف العربية بين أول 1000 مصرف في العالم من 80 مصرفاً العام 2006 إلى 88 مصرفاً العام 2007، كما زاد عددها بين أول 200 مصرف من 4 إلى 9 مصارف، خلال الفترة نفسها، كما تجاوز مجموع رسملتها بالنسبة لرسلة أول مصرف في العالم، وهو HSBC، 118,5 في المئة، في حين بلغت نسبة موجوداتها إلى موجودات أول مصرف في العالم 51,4 في المئة، ونسبة أرباحها إلى أرباح المصرف الأول 101,4 في المئة.

وأظهرت كذلك مؤشرات الربحية نتائج متفاوتة، حيث بلغ العائد على الموجودات 2 في المئة لدى مجموع المصارف العربية في الترتيب، مقابل 1 في المئة لدى HSBC، في حين وصل العائد على الأموال الخاصة (Tier 1 Capital) 19,7 في المئة لدى المصارف العربية مقابل 23,1 في المئة لدى HSBC ويبقى معدل رسلة المصارف العربية من الأعلى في العالم، إذ بلغ مجموعها نسبة إلى مجموع موجوداتها 10,3 في المئة، مقارنة بمعدل 4,5 في المئة لدى HSBC، ما يبين مدى استخدام مصرف HSBC لأدوات وأساليب متقدمة في إدارة موجوداته تمكنه من مضاعفة هذه النسبة أكثر من ثلاث مرات للوصول إلى معدل ملاءة بنسبة 13,6 في المئة.

وإذا قارنا الوضع مع ما كان عليه آخر مرة كان فيها مصرف HSBC المصرف الأول في العالم، أي في العام 1995، لا يظهر تقدماً كبيراً في أرقام المصارف العربية ونسبتها. ففي العام 1995 كان هناك 50 مصرفاً عربياً فقط في الترتيب العالمي، لكن مجموع رسلة هذه المصارف البالغ 28,4 مليار دولار كان يشكل 132 في المئة من رسلة HSBC، ما يشير إلى نمو رسلة مصرف HSBC بنسبة أعلى من المصارف العربية الأولى بشكل عام، إذ بلغت هذه النسبة 388 في المئة لديه، مقابل 338 في المئة لدى المصارف العربية في الترتيب. كما أن رسلة أول 20 مصرفاً عربياً كانت تقارب آنذاك 88 في المئة من رسلة المصرف الأول في العالم، مقابل 72 في المئة فقط اليوم، ما يظهر مدى اتساع النوسع والنمو التي لم تستغلها المصارف العربية بعد بشكل كاف، رغم التقدم الكبير والخطوات التي حققتها في الحجم والرسلة في السنوات الأخيرة.

## مصرف لبناني يبدأ خطة توسع

أصحاب أحد المصارف اللبنانية الصغيرة قرروا تفعيل نشاط البنك في لبنان، بعد فترة طويلة من السكن والتريث. عملية التفعيل برز أول غيتها بإحداث تغيير نوعي شامل على المستوى الإداري، شمل قمة اليوم حتى القيادات الوسطى، تمهيداً لتنفيذ خطط توسع من حيث الخدمات والمنتجات، ومن حيث شبكة الفروع.

يُذكر أن البنك، الذي تأسس منذ عقود، له نشاط خارجي في أسواق معينة. ومن المتوقع أن يعزز هذا النشاط في الخطة الجديدة، وأن يعزز بدوره نشاط البنك في لبنان.

## ساكسو بنك يتحين الفرصة للتواجد في دبي

علم أن "بنك ساكسو"، للتخصص في التجارة والاستثمار عبر شبكة الإنترنت في أسواق رأس المال العالمية، في صدد تأسيس مقر إقليمي له في إمارة دبي، يتولى الإشراف على نشاطه في منطقة الشرق الأوسط ودول مجلس التعاون الخليجي، وبانتظار تبلور القرار النهائي لدى إدارة البنك، فإن التوجه يتأرجح ما بين مكتب تمثيلي أو شركة تابعة تعمل في مركز دبي المالي العالمي.

## المصارف الخاصة في سورية

حققت المصارف الخاصة العاملة في سورية (7 مصارف) زيادة كبيرة في عدد الفروع، الذي ارتفع من 43 فرعاً في العام 2006 إلى 62 فرعاً في العام 2007، أي بزيادة نسبتها 44,2 في المئة.

وتعكس هذه الزيادة في عدد الفروع توجه المصارف الخاصة لتوسيع نشاطاتها بحيث تشمل مدناً ومناطق مختلفة.

يشار إلى أن بنك بيمو السعودي الفرنسي هو الأكثر انتشاراً، حيث بلغ عدد فروع 15 فرعاً في نهاية العام 2007.

## المحتويات

- 74 ..... المصارف الإسلامية في الإمارات
- 80 ..... البنك التجاري الدولي - مصر
- 82 ..... ملف سوق الثروات الخاصة
- 108 ..... أخبار المصارف

## بعد أن وصل عددها إلى 8

مصارف مصرفية إسلامية  
تتميز بالأسواق المالية

الإمارات - طارق زهنا

للمصارف الإسلامية الإماراتية إلى ثمانية، بعد أن سبقه تحول عدد آخر من المصارف التقليدية إلى العمل المصرفي الإسلامي، ساهم في زيادة وتيرة النمو المتسارعة أصلاً لمحة المصارف الإسلامية من إجمالي السوق المصرفية الإماراتية. في المقابل توجهت العديد من المصارف الإماراتية التقليدية إلى الحاق بالركب من خلال تأسيس شركات متخصصة في التمويل الإسلامي، وتوفير منافذ لتقديم الخدمات والمنتجات الإسلامية، في سوق تعتبر المساهم الأبرز في تنمية وتطوير سوق أدوات الدين الإسلامية والمعروفة بالصكوك.

شهدت العائلة المصرفية الإماراتية خلال النصف الأول من العام الحالي، توسعاً غير مسبوق في عدد أفرادها، بطله ثلاث مصارف إسلامية جديدة أطلقت تبعاً مكرسة مرحلة جديدة من مراحل العمل المصرفي في دولة الإمارات، برزت مع بداية القرن الحالي، وعنوانها صناعة المال الإسلامية، فاحتكار تلك المصارف الثلاث منافع الانفتاح المثلث للبنك المركزي الإماراتي على التراخيص الجديدة، قد رفع عدد

السوقية في إمارة أبوظبي والعين، ما أمن له ميزتين أساسيتين: أولهما، قوة مالية كامنة غير مستغلة، والثانية، علاقة راسخة وخالية من الشوائب مع قاعدة وفية من العملاء.

ويضيف: "الآن يستغل المصرف تلك الميزات، في تنفيذ استراتيجيته ثلاثية الأبعاد، البعد الأول يتمثل بتحديث كادره الإداري بغرض مواكبة متطلبات العولة، المتمثلة بالتواجد المتزايد للمصارف الأجنبية المباشر وغير المباشر في أسواق الدولة، كما في الدول الإقليمية المجاورة، والبعد الثاني يتمثل بزيادة حجم شبكة الفروع وتمديدها، بغرض تغطية مختلف مناطق الدولة عبر التوسع باتجاه الإمارات الشمالية، وفق خطة بدأ تنفيذها منذ 4 سنوات. وبموجبها ارتفع عدد فروع المصرف من 16 فرعاً العام 2004 إلى 44 حالياً، وهذا العدد مرشح للارتفاع إلى 48 فرعاً نهاية العام الحالي، وسيستمر بالنمو حتى بلوغ المستوى الذي يتناسب مع أهدافه، وسيدعم الفروع شبكة من أجهزة الصراف الآلي، التي ارتفع عددها

أبوظبي الإسلامي؛

التحقيق محلياً وخارجياً

استثمر "بنك دبي الإسلامي" في الاستحواذ على حصص العمل المصرفي الإسلامي في الإمارات حتى العام 1998، تاريخ انطلاق أعمال "مصرف أبوظبي الإسلامي"، الذي شكل بدوره أول مصرف إسلامي على مستوى إمارة أبوظبي والعين. هذا التاريخ لا يغيب عن بال الرئيس التنفيذي لـ "مصرف أبوظبي الإسلامي" طه مسمو، حيث يلتفت إلى أن العام الحالي 2008، يوافق العيد السنوي العاشر للمصرف، ويقول: "طوال تلك الفترة، عمد المصرف إلى تمكين وجوده وحصلته

بروز المصرفية الإسلامية في دولة الإمارات، يأتي على وقع تعشش قاعدة العملاء إلى خدمات ومنتجات مصرفية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وصعود النشاط المصرفي والمالي الإسلامي، في مختلف الأسواق العربية والإقليمية المحيطة بها. غير أن لهذا النشاط جذوراً تاريخية في الإمارات تعود إلى العام 1975، تاريخ تأسيس "بنك دبي الإسلامي" الذي حمل شعلة العمل المصرفي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بكونه أقدم مصرف إسلامي في العالم. كذلك كان البنك المركزي الإماراتي سباقاً على مستوى العالم في وضع قانون خاص بالعمل المصرفي الإسلامي العام 1985، غير أن الانفتاح القديم للسوق المصرفية الإماراتية على التواجد الأجنبي، والذي حولها إلى أرض خصبة للمصارف العالمية، ساهم في سيطرة النشاط المصرفي التقليدي على المؤسسات المصرفية العاملة في دولة الإمارات، محلياً أكانت أم أجنبية، طوال عقدي الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي.



بنك دبي الإسلامي؛

عميد المصارف الإسلامية في العالم





طراد محمود

المالديف، سيطلق عليه اسم "مصرف نور جزر" للمالديف الإسلامي. برأس مال قدره 100 مليون دولار، وهو مشروع مشترك بين "مصرف نور الإسلامي"، وبين كل من وزارة المالية والخزانة في جمهورية جزر المالديف، والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص التابعة لـ "بنك التنمية الإسلامي".

وعلى غرار حكومة دبي، تولت حكومة أبوظبي، عبر مجلس أبوظبي للاستثمار، عملية إنشاء ثاني المصارف الإسلامية في إمارة أبوظبي، تحت مسمى "مصرف الهلال" برأس مال مصرح به قدره 4 مليارات درهم إماراتي (1,1 مليار دولار)، ومدفوع قدره مليار درهم (274 مليون دولار). وقد دشّن "مصرف الهلال" في شهر يونيو الماضي "نموذجه الأولي من شبكة فروع، مفتتحاً 4 فروع توجّهت بالتصاريح ما بين أبوظبي والعين ودبي والشارقة.

أما ثالث المصارف الإسلامية فهو "مصرف عجمان الإسلامي"، المؤسّس من قبل إمارة عجمان، والتي أورات قبل إطلاق أعماله رسمياً، طرّح 55 في المئة من رأس ماله البالغ مليار درهم (274 مليون دولار)، على الأكتاب العام وأراجبه في سوق دبي المالية، فيما حافظت الإمارة على 25 في المئة من أسهم المصرف وتوقّعت النسبة التلقّية على مجموعة من المؤسسات المالية والمستثمرين. ويعدّ إنجاز عملية الطرح، بهذا منذ شهر يونيو الماضي التداول بسهم المصرف في سوق دبي المالية، فيما يتوقّع أن يتم إطلاق أعماله رسمياً، خلال الربع الأخير من العام الحالي، وذلك عبر المقر الرئيسي للمصرف في عجمان و3 فروع أخرى في كل من أبوظبي ودبي والشارقة.

## الهلال:

### الحداثة الإسلامية

ترسّخ الفلزية الاستراتيجية التي اعتمدها "مصرف الهلال" حقيقة أن السوق المصرفية الإسلامية في الإمارات قادرة على تخفيظ الجهود القديم للعمل المصرفي الإسلامي، المتعمّور حول توفير الحلول الإسلامية البديلة للخدمات والخدمات التقليدية، باتجاه رسم صورة عصرية جانبية لاختلاف فئات وشرائح العملاء.

فـ"مصرف الهلال" (وهو للمصرف الإماراتي الوحيد المملوك بالكامل من قبل حكومة أبوظبي)، ارتأى أن تكون انطلاقته (يوم 21 يونيو) بواسطة فرع نموذجي، يخلّق عليه الرئيس التنفيذي

للمصرفية الإماراتية، حيوية غير مسبوقة، حملت المصارف الإسلامية لواءها. فهي خطوة نادرة لم تشهد مثلها السوق المصرفية الإماراتية منذ عقود، لاسيما في ظل التشدد المعروف للبنك المركزي الإماراتي في ترخيص لمصارف جديدة، شهد العام الحالي بدعم من حكومات دبي وأبوظبي وعجمان، إطلاق أعمال مصرفين إسلاميين جديدين، وطرح ذلك على الأكتاب العام.

فمع بداية العام، انطلقت عمليات "مصرف نور الإسلامي" بواسطة 10 فروع، منها 6 في دبي، وفرعان في الشارقة، وفرع في كل من أبوظبي والعين. ويبلّغ رأس مال البنك 3,1 مليارات درهم إماراتي (849 مليون دولار أميركي)، وهو موزّع بنسبة 25 في المئة لـ "دبي للاستثمار" و"دبي للاستثمارات الحكومية"، و5 في المئة للحكومة الاتحادية، و15 في المئة لمستثمرين أفراد، والباقي لحكومة دبي، وسرعان ما بدأ "نور الإسلامي" في تنفيذ مشروعه بالتواجد الخارجي، حيث افتتح مكتباً تنفيذياً في تونس، لتقديم الخدمات المصرفية في دول شمال أفريقيا.

واتبع ذلك بإعلان عن مشروع مشترك لتأسيس أول بنك إسلامي في جمهورية جزر المالديف.

## المصارف الإسلامية

### تحتكر التراخيص الجديدة

أيضاً خلال الفترة نفسها من 29 إلى 113 جهازاً، إضافة إلى حزمة قنوات التوزيع الإلكترونية الأخرى كالتلفزيون والإنترنت، أضف إلى ذلك تدشين "أبوظبي الإسلامي" أول مراكزه لخدمة الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، في كل من أبوظبي ودبي، بغرض تعزيز حضوره في هذا القطاع. أما البعد الثالث، فيتعلّق بانجاز "أبوظبي الإسلامي"، مع انقضاء العام الماضي، أولى خطواته للتواجد الإقليمي، ومن البوابة المصرية تمهيداً، حيث نجح المصرف، بالتعاون مع "شركة الإمارات الدولية للاستثمار" (أحد أبرز المساهمين في المصرف) بالاستحواذ على حصة الأكثرية في "البنك الوطني للتنمية"، في صفقة بلغت قيمتها 341 مليون درهم إماراتي.

ويستطرد محمود في الحديث عن تواجد مصرف أبوظبي الإسلامي في السوق المصرية، مشيراً إلى أن "البنك الوطني للتنمية"، يشهد حالياً عملية إعادة هيكلة شاملة، تهدف، من جهة، إلى تحويل كامل أعماله وشبكة فروعها الموزعة من 70 فرعاً، إلى أعمال متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. وتهدف من جهة أخرى إلى تحديث كامل بنيتها الإدارية والتقنية بغرض تطوير قدراته الإنتاجية، وتوسيع شبكة فروعها، تمهيداً لزيادة حصته من السوق المصرفية. ويقول محمود: "تُعبد إنجاز مختلف إجراءات عملية التحول إلى المصرفية الإسلامية، والمتوقع إتمامها خلال العام المقبل، سيصبح البنك الوطني للتنمية عضواً كاملاً في مجموعة "أبوظبي الإسلامي"، حيث يمكن عندها إجراء عملية توحيد البيانات المالية، وإطلاق اسم وشعار "أبوظبي الإسلامي" على فروع البنك المصري".

ويلفت محمود إلى اهتمام "أبوظبي الإسلامي" في مصر، لم يمل دون استمراره في رصد الفرص المتوافرة في باقي أسواق المنطقة، مستشيراً إحداهما في السوق الجزائرية، حيث تقدّم المصرف من الجهات الرقابية هناك بطلب الترخيص لبدء ممارسة العمل المصرفي عبر فرع أو مصرف تابع. ويؤكد محمود: "أن تواجد "أبوظبي الإسلامي" في المغرب في الجزائر لن يكون مزمياً، وسيشتمل على مختلف الأنشطة المصرفية والمالية التي يوفّرها للمصرف الأم".

### 3 مصارف دفعة واحدة

تزامناً مع إطلاق "أبوظبي الإسلامي" وروشته الاستراتيجية، تعيish الساحة



محمد برو

بل تكمن أيضاً في كونها دالة أساسية على النمط التصاعدي أسيرة النشاط المصرفي الإسلامي في دولة الإمارات. فالسنوات الخمس السابقة لوجود تلك المصارف الثلاثة، شهدت بدورها وبالتتابع تحول 3 من المصارف الإماراتية التقليدية إلى إسلامية. وضمت هذه الثلاثة كل من مصرف الشارقة الإسلامي\* والمعروف قبل تحوّلها في العام 2002 باسم "الشارقة الوطني"، ثم تبعه في العام 2004 بنك الشرق الأوسط\* للملوك من قبل مجموعة بنك الإمارات الدولي\* (الإمارات دبي الوطني حالياً)، فاضمى يحمل اسم مصرف "الإمارات الإسلامي". ومع بداية العام 2007 أنجز مصرف دبي\* عملية التحول إلى الصيغة الإسلامية.

ومع استعراض الرئيس التنفيذي لمصرف "الإمارات الإسلامي" إبراهيم الشامسي لنشاط المصرف في السوق الإماراتية، يمكن فهم الدوافع الكامنة وراء اتخاذ الجهات المالكة للمصارف الثلاثة للتحول إليها قرار تحويل نشاطها إلى المصرفي الإسلامي.

يشير الشامسي، بدايةً، إلى "النمو الهائس والمستمر في الأرباح ومختلف بنود الميزانية الذي يحققه المصرف، وكان آخرها ما أظهرته نتائج التفتيش الأول من العام الحالي، والتي أسفرت عن تحقيق أرباح صافية بلغت 320 مليون درهم، بزيادة 321 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما شهدت أصول المصرف نمواً بنسبة 100 في المئة عن تلك الفترة، فبلغت 26 مليار درهم، فيما نما حجم حسابات العملاء بنسبة 95 في المئة.

ولمحت الشامسي، إلى أنه "خلال 3 سنوات من التحويل، ارتفع عدد فروع "الإمارات الإسلامي" من 9 إلى 20 فرعاً، يضاف إليها 4 فروع هي قيد الإنشاء حالياً. كما لدى العملاء توجه نحو الاستثمار في زيادة حجم شبكة فروعها إلى حدود 40 فرعاً، نظراً إلى التوسع المستمر في حجم قاعدة عملائه، في مختلف إمارات الدولة".

كذلك، لمصرف الإمارات الإسلامي وجود، فشكل في نشاط تمويل المشاريع والشركات وترتيب الصفقات التمويلية والاستثمارية، خلال الفترة الممتدة من العام 2005 وحتى الربع الأول من العام 2008، شارك "الإمارات الإسلامي" في 29 صفقة تمويلية واستثمارية بارزة، وبإجمالي حجم مساهمته فيها نحو 3,9 مليارات درهم إماراتي (1,1 مليار دولار). ومؤخراً، شارك المصرف في قيادة تمويل مشترك لجزء من

فروعها الحالية. وسيستمر بالتوسع وفق الوثيرة نفسها خلال السنة المقبلة. ولمحت برو، إلى أنه "التوازي مع نشر شبكة فروع المصرف، بدأ "الهلال" بإطلاق سلسلة شركائه التابعة، حيث حاز على رخصة لتأسيس شركة تكافل مملوكة منه بالكامل برأس مال قدره 100 مليون درهم، ينظر إطلاقها رسمياً قرابة نهاية العام الحالي. كذلك فإن المصرف في صدد إنشاء شركة عقارية، وأخرى لخدمات الوساطة يمكن توسيعها إلى شركة متكاملة للصيرفة الاستثمارية في مرحلة لاحقة".

كذلك يقول برو، "لا يخبى عن استراتيجية المصرف، الانطلاق نحو الأسواق الإقليمية، وإن كانت الأولوية حالياً هي للسوق الإماراتية، حيث يملك المصرف تصوراً للأسواق التي يرغب بدخولها، بما يتناسب مع أهدافه لتأحية دعم مسيرة تطور الصيرفة الإسلامية في المنطقة".

## الإمارات الإسلامي: فوائد التحول

أهمية الانضمام "مصرف الهلال" وأقرانه من اللاعبين الجدد إلى الساحة المصرفية الإسلامية، لا تنحصر بالقيمة المضافة والخدمات المتنوعة التي سيوفرها لمواطني وسكان دولة الإمارات،

للمصرف محمد برو صفة "المول"، أي الملتجع التجاري المتكامل، نظراً لما يحتويه من تسهيلات مصرفية ومالية ومن خدمات مختلفة، تغطي حاجات مختلف شرائح العملاء، ضمن بيئة تقوم على التعامل والتفاعل المباشر بين الموظفين والعملاء. فالخدمات والمنتجات المصرفية المختلفة تتوزع داخل هذا الفرع على مجموعة متعددة من الأقسام المتخصصة، ويحتل كل قسم من أقسام العمل، واجهة خاصة وممدداً منفرداً، ومنطقة منفردة، ارتكازاً على مبدأ التسوق في المجمعات التجارية المتكاملة. ويضم الفرع - "المول" - ممرات رئيسية تحتوي على الأكشاك ومناطق لعرض المنتجات والخدمات، مع أماكن للانتظار والراحة مشابهة لما يتوفر في المراكز التجارية. كما يحتوي على مناطق خاصة بالشباب تتميز بتصميم عصري، الذي يرتكز على التكنولوجيا الحديثة، وأخرى للأطفال تجعل التعامل معهم يقوم على عنصر التثقيف والتفاعل المباشر. وإلى ذلك، هناك صالة لعرض السيارات بهدف تسهيل عملية الاختيار للعملاء الراغبين بتحويل شراء السيارة.

ويقول برو، "يعكس هذا الفرع، بأقسامه المختلفة، الأسلوب الذي سيعتمده المصرف في مقاربة الحاجات المختلفة لعملائه الموزعين ليس فقط على شريحتي الأفراد والشركات، بل أيضاً وفق الفئات العمرية المختلفة، ما يجعل من "الهلال" مصرفاً لخدمة العائلة بمختلف أعضائها. وقد تم تضمين هذا الفرع مختلف التسهيلات التقنية والوجيستية لتأمين التواصل السريع والتفاعل المباشر مع العميل منذ لحظة دخوله إلى الفرع وحتى لحظة خروجه منه".

ويضيف برو، "يسعى مصرف الهلال، إلى جعل وسيلة العرض وإيصال الخدمة إلى عملاء المصرف، العنوان الأساسي لتمييزه عن غيره من المصارف العاملة في الدولة، وهو لا يأتو جهداً في توفير مختلف الإمكانيات الإدارية والتقنية والتكنولوجية، التي تؤمن له تحقيق هذا الهدف".

قد لا تكون جميع الفروع التي سينشئها "مصرف الهلال" على شاكلته هذا الفرع النموذجي، بحسب برو، لكن أسلوب مقاربة حاجات العملاء، سيشكل إطار عمل يختلف إدارات المصرف، كما إن "الهلال" خطة واضحة بالاستثمار في مختلف إمارات الدولة، حيث يسعى إلى تدشين 6 فروع إضافية خلال العام الحالي، تصاف إلى

## 3 مصارف تقليدية تتحول إلى إسلامية خلال فترة 2002-2007





كن دائماً في الريادة

الإصدار الخاص من الفئة E [www.mercedes-benz-mu.com](http://www.mercedes-benz-mu.com)



Mercedes-Benz

## ...يحفزُ المصارف التقليدية

هذه المعطيات دفعت كبرى المصارف التقليدية الإماراتية إلى الصعود في قطار الصيرفة الإسلامية من خلال تأسيس شركات متخصصة في التمويل الإسلامي، وتوفير منافذ لتقديم الخدمات الإسلامية لعملائها من الأفراد، فعلى سبيل المثال، قام بنك "المشرق" بتأسيس شركة "يدر للتمويل الإسلامي"، كما بدأت بعض فروع البنك بتوفير منتجات "يدر". كذلك أسس بنك "الخليج الأول" شركة "أصيل للتمويل الإسلامي". وحملت الشركة التابعة لبنك "الاتحاد الوطني" اسم "الوفاق للتمويل الإسلامي"، كما يوفر البنك بواسطة النوافذ الإسلامية المنتشرة في فروعه مختلف المنتجات الإسلامية لعملائه من الأفراد. وأسس بنك أبو ظبي الوطني شركة متخصصة للتمويل الإسلامي تحت مسمى "شركة أبوظبي الوطني للتمويل الإسلامي". وسبق أن كشف البنك "التجاري الدولي" عن نيته إطلاق شركة للتمويل الإسلامي، كذلك أعلن بنك "أبوظبي التجاري" عن البدء بتأسيس وحدة خاصة للصيرفة الإسلامية. وفي الوقت نفسه، بدأت السوق المصرفية تشهد، لشهر، شركات تمويل مستقلة عن المصارف تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية. فبعد أن انحصر هذا الدور لسنوات في شركة "أملاك"، شهد العام الماضي انطلاق أعمال شركة "موارد للتمويل".

## هل أضحي الاستثناء قاعدة؟

بالأسس شكل النشاط المصرفي الإسلامي في المنطقة صموماً وفي دولة الإمارات على وجه الخصوص، حالاً استثنائية تعوم في بحر من المصارف والشركات المالية التقليدية، وتسعى جاهدة لتثبيت حضورها وتأكيد قدرتها على توفير خدمات ومنهجيات توازي التقليدية كما ونوعاً. أما اليوم، فيبدو وكأن الأمور قد انقلبت رأساً على عقب، فحجم الإقبال على فقط حصصاً من تلك الصناعة في تزايد مستمر، ليس فقط من قبل المؤسسات المصرفية العاملة في دول إسلامية، بل حتى من قبل كبرى المصارف العالمية. صحيح أن حجمها مازال ضئيلاً مقارنةً بإجمالي حجم المصارف التقليدية حتى على مستوى دول المنطقة وداخل السوق الإماراتية، لكن تسارع النمو الذي تشهده المصرفية الإسلامية، ينبئ بمستقبل زاهر، قد تصبح فيه الصيرفة الإسلامية هي القاعدة. ■



إبراهيم الشامي

## والإقبال على الصكوك

وبالتزامن مع تنامي الحصة السوقية للمصارف الإسلامية، حازت أدوات الدين المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتحديداً الصكوك الإسلامية على إقبال كبرى الشركات العاملة في الدولة - "إعمار" و"كبريد" و"طيران الإمارات" و"نخيل" و"موانئ دبي العالمية" و"دانا غاز" و"مركز دبي المالي العالمي" و"تحويل" و"الدار العقارية" وغيرها من الشركات. وقد لعب "بنك دبي الإسلامي" تحديداً دوراً رئيسياً في إدارة عدد من تلك الإصدارات، وتقتضي الإشارة إلى أن "دبي الإسلامي" قد تصدر مؤخراً ترتيب إصدارات الصكوك الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي للنصف الأول من العام الحالي والصاعد عن وكالة "بلومبرج" الاقتصادية المتخصصة. وتشير "جولوب" إلى حيابة السوق الإماراتية على الحصة الأكبر من إجمالي إصدارات الصكوك حول العالم، خلال فترة 2001-2007، وبنسبة بلغت 36,2 في المئة.

## الإمارات تستحوذ على الحصة الأكبر من الصكوك المصدرة في العالم

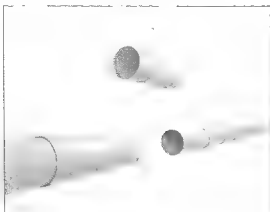
68 في المئة معدل النمو السنوي  
لأرباح المصارف الإسلامية الإماراتية  
في السنوات الأربعة الماضية

مشروع مدينة الطاقة بقطر، ووقع اتفاقاً تمويل مشترك بقيمة 1,5 مليار درهم مع شركة "أملاك للتمويل".

وفي وقت يشكّل مصرف الإمارات الإسلامي، النزاع المصرفية الإسلامية مجموعة "الإمارات دبي الوطني"، فهو يتمتع بالمصرف بهامش واسع من الاستقلالية عن المجموعة الأم، حيث يشير الشامي، إلى اتفاق الإمارات الاستراتيجية الذي يربط ما بين "الإمارات الإسلامي" و"مجموعة البركة المصرفية" التي تتخذ من البحرين مقراً لها، والتي يحوز المصرف بموجبه على نحو 5 في المئة من أسهم "البركة"، كما يشاركها في ملكية مصرف البركة سوربي. بحصة تتوق 10 في المئة، إضافة إلى مشاركة "الإمارات الإسلامي" في الاكتتاب الخاص بأسهم "المصرف الخليجي التجاري" وبنسبة 10 في المئة من رأس المال، ومؤخراً، ساهم "الإمارات الإسلامي" في تأسيس كل من "مصرف الطاقة الأول" في البحرين وشركة سميذ القابضة لصناعة الإسمنت في البحرين أيضاً.

## تنامي الحصة السوقية

8 أرواح تكاد تنفخ في عود انطلاق الألفية الثانية، ارتفع خلالها عدد المصارف الإسلامية في الإمارات دفعة واحدة من مصرفين إلى 8 مصارف، حتى أضحي بإمكان القول أن الانطلاقة الحقيقية للمصرف الإسلامي في دولة الإمارات قد بدأت مع تلك الألفية. وتظهر دراسة صادرة عن "بيت الاستثمار الخليجي" (جولوب)، أن نمو حجم الصناعة المصرفية الإسلامية في دولة الإمارات، لم يقتصر فقط على الكم، أي على عدد المصارف، بل شمل أيضاً حصتها من إجمالي السوق المصرفية. فمن حيث الموجودات ارتفعت حصة المصارف الإسلامية من 8,8 في المئة نهاية العام 2002، إلى 13,4 في المئة نهاية الربع الأول من العام الحالي 2008، وذلك على حساب مصارف تقليدية تفوقها حجماً وانتشاراً. كذلك تشير الدراسة إلى نمو حصة تلك المصارف من مجموع أرباح القطاع المصرفي الإماراتي من 10 في المئة العام 2003 إلى 13 في المئة العام 2006، وهي نسبة مريحة للتزايد في ظل ارتفاع وتيرة نمو أرباح المصارف الإسلامية، بعدلات تفوق تلك العائدة لأرباحها من المصارف التقليدية. فوفق "جولوب"، بلغ معدل النمو السنوي (CAGR) لتلك المصارف خلال السنوات الأربع الماضية نسبة 68 في المئة.



مركز تومبيكو - باريس

هندسة Girard-Perregaux



التحفة النادرة  
تستحق الانتظار



GIRARD-PERREGAUX 1966 FULL CALENDAR

موديل "جيرارد - بيريجو 1966" بالترقيم الكامل الذي يبين اليوم والتاريخ والشمس والقمر والظهور الشمس، الساعة من الذهب الأصفر، ذات حركة ميكانيكية بصفة الفوتوغرافية من جيرارد - بيريجو، خلفها عتسة من حجار السافير.

GP

GIRARD-PERREGAUX

WATCHES FOR THE FEW SINCE 1791

جيرارد - بيريجو

موتدية: ٢٦٩٥٠٤١ = الإمارات، ١٣٣٣٣٧٧ = الكويت، ٤٢٠٠٩٥١ = البحرين، ١٧٠٣٥٠٩١ = قطر، ٥٥٠٩٥٠ = عمان، ٥١٠٩٥٠ = سورية، ٤١٣٣٩٤٠ = لبنان، ١٣٣٤١٣٦ = الأردن، ٦٤٦٥٠٩٤ = مصر، ٣٩٢٠٠٠٠ =



هشام عز العرب، رئيس مجلس الإدارة

## البنك التجاري الدولي - مصر: تحالفات جديدة مع " دبي كابيتال " و OPIC الأميركية

القاهرة - محمود عبد العظيم

أنجز البنك التجاري الدولي - مصر (CIB) مؤخراً خطوتين على طريق سلسلة من التحالفات الاستراتيجية التي تؤمن لأعماله النمو والتطور في المرحلة المقبلة. وتأتي هذه التحالفات في إطار خطة توسع في السوقين المحلية والإقليمية عبر تنويع المنتجات والدخول في مجالات استثمارية جديدة. تمثلت الخطوة الأولى في قيام "دبي كابيتال" الإماراتية بالاستحواذ على 5,24 في المئة من أسهم البنك، فيما تمثلت الخطوة الثانية في توقيع اتفاقية تمويل مع الهيئة الأميركية للاستثمارات الخاصة في الخارج (OPIC) بمبلغ 1,3 مليار جنيه مصري (نحو 250 مليون دولار).

الأميركية للاستثمارات الخاصة في الخارج (OPIC) لتسهم في اندفاع البنك بقوة في مجال التمويل العقاري، حيث حصل من الهيئة الأميركية على 1,3 مليار جنيه بهدف التوسع في خدمات التمويل العقاري، وإتاحة الفرصة أمام محدودي ومتوسطي الدخل للحصول على سكن مناسب. كما جاءت هذه الاتفاقية في إطار خطة الإصلاح العقاري التي تنفذها الحكومة المصرية والتي تستند إلى تقديم العديد من التسهيلات للمصريين تمكنهم من شراء العقارات والمصول على قروض منازل متميزة.

وحسب الصنفقة، فإن البنك التجاري الدولي سيقوم بإعادة توزيع مليار جنيه من القرض على عدد من المؤسسات المالية الأخرى المتخصصة في مجال التمويل العقاري، بهدف تنظيم مجموعة من القروض طويلة الأجل للملاك معدودي الدخل، أما بقية الأبلغ، وقدره 300 مليون جنيه، فسيتم منحه في صورة قروض طويلة الأجل أيضاً لمتوسطي الدخل على أن يحصلوا على هذه القروض مباشرة من قطاع تمويل العقارات السكنية في البنك، مما يساعد على بناء مصفوفة أعمال أفضل لهذا القطاع الذي تم تأسيسه مؤخراً. وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لهيئة الاستثمارات الخاصة (OPIC) روبرت موسبا، يشير أن المشروع يهدف إلى خلق نظام توزيع واسع المدى للتمويل العقاري.

ويعتبر التجاري الدولي هذه الصفقة بداية لغزو منتظم من جانبه لسوق التمويل العقاري للبرصة منظم مستقبلاً، كما أنها تتوافق مع السؤولية الاجتماعية للبنك ومع سياسات الحكومة المصرية نحو النمو والتطور. ■

اهتمام المؤسسات الاستثمارية الإماراتية العائدة ملكيتها إلى الحكومة الإماراتية، بتعزيز استثماراتها في مصر خلال المرحلة المقبلة. وهذه الصفقة تكمل سلسلة صفقات سابقة تضفي جميعها في هذا الاتجاه، فمجموعة "دبي كابيتال" مملوكة لحكومة "دبي"، وبنك "الاتحاد الوطني" الإماراتي، الذي استحوذ على بنك الإسكندرية التجاري والبحري، وملوك لحكومتين "دبي وأبو ظبي"، إلى جانب التواجد التاريخي لكل من بنك أبوظبي الوطني وبنك المشرق، وأخيراً دخول بنك أبوظبي الإسلامي عبر صفقة استحواذ على البنك الوطني للتنمية.

من جهتها، اعتبرت مجموعة "دبي كابيتال" أن الصفقة تأتي في إطار جهودها لتأسيس شراكات طويلة المدى في المنطقة، بما يسهم في تحقيق إضافة نوعية لحفظتها الاستثمارية، خاصة أن "التجاري الدولي - مصر" (CIB) يتمتع بإداء متميز في ظل منافسة شديدة داخل السوق المصرية، مدعوماً بإدارة منظمة وخبرة. كما من شأن هذه الصفقة أن تعزز قاعدة رأس مال CIB، كما ستوفر فرصاً واسعة في بيئة حيوية استطاعت أن تتجاوز التحديات التي تعرضت لها نتيجة التغيرات في قطاع الخدمات المالية العالي.

### شراكة في التمويل العقاري

وتأتي الصفقة الثانية التي أبرمها البنك التجاري الدولي - مصر (CIB) مع الهيئة

على مسعيد صفقة التحالف مع "دبي كابيتال"، فقد أخطرت الجمعية التابعة لـ "دبي القابضة" البنك المركزي المصري باستحواذها على حصة قدرها 5,24 في المئة من أسهم "التجاري الدولي"، البالغ رأس ماله مليارين و 925 مليون جنيه، موزعة على 292,5 مليون سهم، وذلك التزاماً بالقانون المصري الذي يلزم من يستحوذ على حصة تزيد على 5 في المئة من رأس مال أي بنك بإبلاغ البنك المركزي، وفي حالة زيادة الحصة على 10 في المئة فإنه يتعين عليه الحصول على موافقة مسبقة من مجلس إدارة البنك المركزي كشرط لإتمام صفقة الاستحواذ.

وكشفت وائثر مصرفية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن المجموعة الإماراتية بدأت شراء الأسهم المعروضة من أسواق منذ منتصف يوليو الماضي، طبقاً للأسعار للتداول للسهم في بورصة القاهرة، والذي كان سعر السهم، خلال تلك الفترة، نحو 48 جنيهاً.

وأوضحت هذه الدوائر أن شراء الأسهم تم من الأفراد وليس من مساهمي البنك الرئيسيين، حيث يتوزع هيكل المساهمين بنسبة 8,8 في المئة لـ "كيبلو" الأميركية القابضة، ونسبة 22,8 في المئة لبنك "أوف نيويورك"، بينما تتوزع نسبة 63,6 في المئة على مساهمين أفراداً، مصريين وأجانب.

وأكدت هذه الدوائر أن صفقة "دبي كابيتال" تعزز تواجد الاستثمارات الإماراتية في القطاع المصرفي المصري، وتعكس تنامي



## تجاربنا، حصة العالم

الأنواء الممتعة على الأنشطة الترفيهية من خلال شراعكم فليارب لا تفسدوا على تقطير جهودكم في مشاريع مميزة مثل دبي أوتودروم، المجمع الترفيهي 'F1-K' دبي، الفنادق وغيرها، يضع نصباً أ حدود التشويق والتسلية والمحافظة على نمو يروق لجميع الأ

هذه الدقة في التفاضيل انكسبت بوضوح تام من خلال مشاريعنا السكنية والتجارية والترفيهية التي تبنى على مدى عقدين من الزمن، وفي إطار جهودنا المتواصلة لإرساء معايير أرفع مستوى، لتتقدموا بتطوير خدماتكم، لتلهموا انكم وتفوق توقعاتكم.





# سوق الثروات الخاصة في العالم 3.8 تريليون دولار تنتظر المصارف

كتب نريد عودة

تعتبر منطقة الشرق الأوسط واحدة من أسرع أسواق الثروات نمواً وازدهاراً في العالم، ليس فقط بسبب الارتفاع المذهل لأسعار النفط على أهمية هذا العامل، بل لأن المنطقة تحولت إلى سوق صاعدة بامتياز، وباتت نقطة جاذبة ليس فقط لأموال المنطقة، بل لكبار المستثمرين الدوليين، أفراداً ومؤسسات، وهذا العنصران يُعدّان نقطة تحول رئيسية في مسار المنطقة الاقتصادي والاستثماري والمالي. الاقتصاد والأعمال جالت على كبرى بيوتات إدارة الثروة من البنوك العالمية والشركات المالية في جنيف (عاصمة الصيرفة الخاصة في العالم)، وديبي (عاصمة الصيرفة الخاصة في المنطقة)، للوقوف على أحوال هذه الصناعة والاتجاهات الجديدة فيها، وكذلك للوقوف على ستراتيجيات تلك البنوك والشركات لمعرفة "أين وماذا يجب على العميل أن يستثمر".

أولى هذه الاتجاهات دخول الصيرفة الخاصة حيز التجزئة على نطاق واسع، إذ لم تعد خدماتها ومنتجاتها موجهة فقط إلى العملاء من أصحاب الثروات الكبرى. فقد شرعت البنوك العالمية بتصميم الخدمات والمنتجات المصرفية الخاصة لصغار العملاء، ومن بينها أدوات التوظيف في صناديق الاستثمار على اختلافها والمنتجات المهيكلية على الأسواق وضامنة رأس المال والاستثمارات البديلة. هذا بالطبع على أساس الإدارة بالوكالة من قبل البنك لمحفظة العميل. ويعد هذا أحد أوجه الاختلاف مع إدارة أموال وكروات العملاء كبار المحترفين الذين غالباً ما يشترطون المشاركة الفعلية في إدارة توظيفاتهم.

يعني هذا بشكل أو بآخر، دخول البنوك التجارية على خط الصيرفة الخاصة، خصوصاً البنوك الكبرى التي تملك شبكة فروع واسعة تستعملها كمكاتب للمشورة الاستثمارية والمالية وكقاط لبيع للنتجات إلى صغار العملاء، كما تملك أيضاً القدرة على تصميم المنتجات وتوظيف الأموال وإدارتها في الأسواق العالمية. يستوجب هذا بالطبع خلق الأطر القانونية والأنظمة اللازمة، جنباً إلى جنب مع تفعيل الرقابة على البنوك وتوسيع نطاقها حيث أصبحت هذه الأخيرة معلياً خارج النطاق الجغرافي للبنوك المركزية، وبالتالي خارج نطاق صلاحياتها. يطرَح هذا الأمر على الجهات الرقابية تحديات إضافية لنش تكرار ظاهرة sub-prime التي تسببت مع عوامل أخرى بتدوّر نحو 600 مليار دولار في الأشهر الأخيرة في عملية قرصنة مالية غير مسبوقة، وذلك تمتد أدوار البنوك المركزية ومؤسسات التصنيف العالمية وما يُعرف ببيوتات الشفافية وتصنيف المخاطر في العالم.

كما يطرَح دخول كبرى بنوك التجزئة في العالم على الصيرفة الخاصة تحديات إضافية على البنوك المحلية، إذ صارت الأولى تنافس هذه الأخيرة ليس فقط على أصحاب الثروات (وهي الأساس لتقبّض على ناصية الأمور في هذه الشريحة وتأخذ حصّة

من المعروف أن أموال المنطقة العربية، التي كان معظمها يأتي من النفط والإثناط الحكومي، كانت في السابق تجد طريقها دوماً إلى الخارج لمحدودية منافذ الاستثمار المحلي وأرتعاع المخاطر السياسية عليه. ومن المعروف أيضاً أن الاستثمارات الأجنبية في المنطقة كانت تلامس عتبة الصفر لأسباب منها، إضافة إلى انغلاق الأسواق شبه التام على الاستثمار الخارجي بسبب الكثير من العراقيل والعقبات.

واعتبار المنطقة العربية الآن أحد أسرع الأسواق العالمية من حيث وتيرة تكوين الثروات، يعود بالطبع إلى الخليج، قلبها المالي النابض. فمن المتوقع أن تنمو ثروات كبار الأغنياء في دول مجلس التعاون، وهم أصحاب الثروات الاستثمارية التي تزيد على مليار دولار، إلى 3,8 تريليون بحلول العام 2012، مقابل 2,1 تريليون دولار العام 2007. ما يعني أن الثروات الخاصة الكبرى في منطقة الخليج ستضاعف تقريباً في غضون 4 سنوات. وهذا يُعد من المعدلات القياسية عالمياً في تكوين الثروات وتنميتها، إذ إنّ الولايات الكبيرة التي سجلتها أسواق الأسهم والثروات في السنوات الأخيرة قادت إلى نمو أصول أصحاب الثروات الكبرى في العالم بنسبة 11 في المئة، وفق ما جاء في تقرير مجموعة OLIVER WYMAN، الذي يشير أيضاً إلى أن هذا النمو سيترجع إلى نحو 9 في المئة في غضون السنوات الخمس المقبلة بسبب الضغوط للوجعة التي تلقتها الأسواق للائحة العالمية. وتكفي هذه الأرقام لتبين كيف أن الثروات الخاصة في منطقة الخليج هي أكثر نمواً بكثير مقارنة بمثيلاتها العالمية.

## اتجاهات صناعة إدارة الثروات

تشهد صناعة إدارة الثروات، بما فيها الخدمات المصرفية الخاصة، في العالم مجموعة من الاتجاهات الجديدة التي ستطبع هذه الصناعة على المدين التصغير والمتوسط.

وذلك عن طريق تصميم منتجات مهيكلّة أو مركّبة على أسواقها أو قطاعاتها الناهضة بالتعاون مع كبرى شركات المال والاستثمار وإدارة الأصول المحلية، ما يعطي هذه الأخيرة أفقاً أوسع تطلّع به ولو بطريقة غير مباشرة على كبرى بيوئات المال والاستثمار في العالم.

وإذا كانت هذه الشركات المالية قد لعبت، ولا تزال، دوراً حيوياً في تعبئة السيولة المحلية وإيجاد منافذ الاستثمار لها، فإنها باتت تلعب،

إلى جانب بنوك الأعمال العالمية الكبرى، دوراً أساسياً في "بيع" للنطقة إلى الخارج كإصل استثماري أساسي (Asset class) في محفظة كبار المستثمرين العالميين.

لا يأتي كل هذا من فراغ، فقد نهجت المنطقة في التحول إلى سوق تتمتع بسمات السوق الصاعدة، شأنها في ذلك شأن الهند والصين والبرازيل وروسيا ونوع جنوب شرق آسيا، أو هي على الأقل على طريق التحول إلى سوق صاعدة باحتياض. فافورة المنطقة الجديدة التي تشهدها المنطقة حالياً تتدرّج مع، أو تُدرّج مع، إلى نهضة اقتصادية وعمرانية شاملة تطلّح مختلف القطاعات بما فيها البنى التحتية، والإنشاءات والعقار، والمال والمصارف وغيرها، لتوفّر بذلك فرصاً استثمارية كثيرة ومجزية. وما يميّز الفورة التنطعية الحالية عن فورة السبعينات أنها تأتي في ظلّ نزوح القطاع الخاص العربي، وقيادة مسيرة النهوض الاقتصادي في ظلّ برامج إعادة الهيكلة والخصخصة في غالبية دول المنطقة، في حين أن فورة السبعينات كانت بقيادة الحكومات. وما يميّزها أيضاً أنها تأتي في ظلّ نمو أسواق المال في المنطقة ونزوح الكثير منها لناحية الهيكليات والنظم واللاعبين الماليين أو صانعي السوق، واكتسابها المزيد من العمق على مستوى المنتجات والأدوات.

وعليه، فقد بدأ اتجاه مطرد لاستثمار أموال وثروات المنطقة، الخاصة والسبانية، محلياً، ويعود ذلك لأسباب عدة، من بينها تضيق الخناق على أموال الأفراد العرب بسجة تجميد مصاصير تمويل الإزهاق، ومؤخراً تضيق الخناق على المصناعات السبانية في أوروبا والولايات المتحدة بحجة أنها "غول" استثماري قد يسيطر على كبرى الشركات العالمية أو القطاعات الاستراتيجية. وهذا تدوّر ثنائي غريب تدعو الدول العربية إلى فتح أسواقها وتحرير تجارتها وخدماتها وقطاعاتها، في حين تعتمد إلى إقفال أسواقها في وجه الاستثمارات العربية. ولكن الأسباب الرئيسية لاستثمار أموال المنطقة محلياً يكمن في فرص الاستثمار الدسمة جداً والتي يقرّ مشايها في العالم. فأسعار أموال الشركات المحلية والطليعية والعربية عموماً منخفضة جداً في رأي معظم خبراء السوق، في حين تحصل أسعار الكثير من، أو اسم الشركات الأوروبية والأمريكية إلى مستوى الإشباع، والأمور نفسه ينطبق على أسمهم الكثير من الشركات في الهند والصين وغيرها. ويُعد هذا من الأسباب الرئيسية التي تدفع بالاستثمرين العالميين المحترفين والمحتكين لانتهاج الفرصة والاستثمار في أسمهم الطرية الطليعية في "هذا الوقت المثالي".

ولما كان من المتعارف عليه في عالم المال والاستثمار أن البنوك العالمية هي الـ First comers إلى الأسواق الصاعدة، وأنها الباب الطبيعي الذي يدخل منه المستثمر الأجنبي الوجهة "الوئحة" التي يتعامل معها، فإن ذلك المنصرف – وبالنظر إلى فرص الاستثمار الهائلة في المنطقة – تسعى إلى تعزيز وجودها هنا واستقدام المزيد من مدراء الثروات. وسيكون ذلك بالطبع أكثر كبير على تطوير صناعة إدارة الثروة والأصول في البلدان العربية التي لا تزال في بداياتها. ■

## الأسواق العالمية تشهد

## عمليات حيازة أو دمج

## بين بنوك الأعمال والبنوك الخاصة

الأسد منها)، بل تنافسها أيضاً على شريحة العملاء والمودعين المتوسطين والصغار، وذلك من باب إعطائهم عوائد أعلى خصوصاً في ظلّ تدني أسعار الفوائد العالمية.

## مصارف الاستثمار تقود السوق

النحى الآخر الأكثر جدية دخول بنوك الأعمال على مهنة إدارة الثروات والصيرفة الخاصة، وذلك مع ازدياد شهية كبار المستثمرين وتوسع نطاق عملياتهم الاستثمارية. لقد انتهى زمن تصنيف البنوك الخاصة وفق أحد التصنيفين: الأنغلو-ساكسوني/ الأمريكي أو السويسري. بمعنى أن البنوك المنتمية إلى التصنيف الأول تعمل بمقاييل بيع المنتجات، فيما تركز البنوك السويسرية على جودة الخدمة والعلاقة المهيمنة والمؤنسنة مع العميل. فلا البنوك السويسرية بقيت "سويسرية" بهذا المعنى، بل لحقت بركب بيع المنتجات كتيكاف مع ازدياد شهية العملاء ومواكبة لهم، ولا البنوك الأمريكية مثلاً ترغب بتصنيفها كبنوك أميركية تفتياً لحساسيات سياسية معينة، وكى تتجنّب السمعة السيئة التي لقطت بكبرى المصارف الأمريكية جراء الفضائح المالية المعروفة... بل تريد هذه المؤسسات المصرفية والمالية أن تعرف عن نفسها ككيانات عالمية عابرة للحدود، وهذا تعريف صحيح على أي حال.

لقد وُجد أنّ التصنيف المذكور أعلاه، وحلّ مكانه التصنيف وفق نموذج العمل، لتقسيم البنوك إلى بنوك خاصة مضى، وإخرى تعمل وفق النموذج المصرفي الاندماجي Integrated banking model الذي أصبح صيرفة الأعمال، والصيرفة الخاصة وإدارة الأصول ليقدم لكبار العملاء سلة منتجات وخدمات متكاملة، وتزويدهم بمنتجات استثمار قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، مع خلطة عواك ومخاطر تبعاً لارتفاع العائد، جنباً إلى جنب مع سبنايرهايات إدارة المخاطر وأدوات للحوط لإضفاء نوع من الاستقرار والتوازن على المحفظة. دعاء هذا النموذج يقولون أنه في غضون السنوات القليلة المقبلة، ستخفت البنوك الخاصة غير المرتبطة ببنوك الاستثمار وبشركات المال وإدارة الأصول، أو أن حصصها سيتضائل إلى حدّ كبير. ويلفتون إلى أنه من الاستحالة بكان الفصل بين الاختصاصات الثلاثة. والبنوك التي تقوم على هذا النموذج الثلاثي، وهي بنوك كبيرة بالأساس، هي التي ستأخذ زيدة قاعدة العملاء أصحاب الثروات الكبيرة.

مما لا شك فيه، إذا هذه التحولات، أن الأسواق العالمية تشهد عمليات حيازة أو دمج بين بنوك الأعمال والبنوك الخاصة، وعلية تلك شركات إدارة الأصول من قبل البنوك الخاصة للكبرى، تماماً كعمليات الدمج التي حصلت بين البنوك التجارية وبنوك الأعمال خلال السنوات العشر الماضية.

أما نداعة نموذج الصيرفة الخاصة المحض، فيجسّدون بنوك الاستثمار مسؤوليّة الأزمة المالية العارمة التي عصفت بالأسواق المالية العالمية مؤخراً ويدعون إلى صيرفة "خاصة" بكل ما للكلمة من معنى حفاظاً على ثروات العملاء.

## المنطقة قطب جذب

للتغيرات أدفة الذكي، خصوصاً ما يتعلّق بدخول مصاصير الأعمال على الخط، لها أثرها المباشر على المنطقة وتحديداً على صناعة إدارة الأصول والثروة. فقد تحوّلت هذه المصارف بشكل أو بآخر إلى قاطرة استثمارات كبار المستثمرين العالميين في المنطقة،

# دويتشه بنك حضور قوي في الشرق الأوسط



مارك هيرست

“شغف الإنجاز”. تحت هذا الشعار، تحول دويتشه بنك لإدارة الثروات الخاصة على مر السنين إلى أحد أكبر اللاعبين العالميين في صناعة الصيرفة الخاصة، حيث يدير أصولاً، بلغت في الربع الأول من هذا العام، 182 مليار يورو. “هذا الشعار هو عصب هذه المؤسسة بالفعل ويجري في عروقها وكامل مفاصلها”، يقول مارك هيرست Mark Hirst، رئيس منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في دويتشه بنك لإدارة الثروات الخاصة، ويضيف: “وبفضل هذا الشغف، نجح البنك في استقطاب فريق مكون من ألمع الكفاءات في العالم في مجال الصيرفة الخاصة وإدارة الثروات والأصول”.

والعروفة بـ “الهندسة المفتوحة”، هي لضمان أن يحصل العميل على أفضل صيغ وحلول الاستثمار، وهذا أهم بكثير من المصالح على منتج بعينه.

ويستخدم “دويتشه بنك” التكنولوجيا المتقدمة لتوصيل خدماته الراقية إلى العملاء وتوفير خبراته في الأسواق العالمية لهم. وفي هذا الصدد يقول هيرست: “نحن نرى في التكنولوجيا عتصراً مهماً جداً يمكننا من تلبية احتياجات عملائنا، في ما يتعلق بإدارة الثروات، تساعدنا التكنولوجيا مثلاً على بناء محافظ استثمارية مبتكرة ومتطورة جداً تجمع أصولاً عالمية مختلفة لخفض المخاطر وزيادة الدخل. كما أنها تساعدنا في مجال توفير التقارير الإلكترونية الآمنة للعملاء حول أداء ونتائج محافظهم، وتحديث هذه المعلومات بشكل يومي كي يكونوا على اطلاع مستمر على ما يجري لاستثماراتهم وتوليفاتهم”.

## بنوك الإستثمار على الخط

ويرى هيرست أن المنافسة أصبحت أكثر حدة وشراسة في السوق، وبات أحد المعالم البارزة في صناعة إدارة الثروات، وهذا يعني أن يحصل العملاء يجب أن يتمتعوا من منافسيهم ويتفهمهم كي يتمكنوا من تحقيق نجاح طويل الأمد. ويقول: “هنا نرى بوضوح نمطاً في هذه الصناعة، وهو أن العملاء الذين يتصرفون قائمة أصحاب الثروات الكبير، أي الذين يريدون أن يستثمروا بمبالغ بـ 100 مليون دولار وما فوق، يبحثون باستمرار عن مدراء ثروات مرتبطين بقوة مع بنوك استثمارية. وخلال

الأمم بأعمالهم أو احتياجات ثرواتهم، وبإمكاننا البناء على خبرتنا الاستثمارية العالمية لهندسة الحلول المناسبة لهم”. يُذكر في هذا السياق، أن وحدة إدارة الثروات في البنك تتعاون بشكل وثيق مع الوحدات الأخرى مثل وحدة الاسواق العالمية والصيرفة الشاملة من أجل توفير خدمة كاملة للعميل.

وعن كيفية مياشة البروقيل الإستثماري القوي للعملاء العرب الذين غالباً ما يلجأون إلى منتجات وخدمات أطراف ثالثة غير بنوكهم التقليدية، والذين تغلب عليهم سعة التبضع من جهات عدة (Shop-around)، يوضح هيرست أن لدى البنك منتجات متنوعة وحلولاً شاملة تؤوله إرضاء كافة شرائح العملاء، من المستثمرين المحافظين إلى العملاء الذين لديهم شهية على الأرباح العالية، وبالتالي على المجازفة والمخاطرة.

ويقول: “نحن لدينا منتجات كثيرة نخفر بها، لكن الأهم هو أننا نهندس حلولاً لتلبية الاحتياجات الخاصة لكل عميل، ووضع خطط مناسبة لتحقيق أهدافه الشخصية والاستثمارية. فأولوية زيادة الثروة، أو الحفاظ عليها، أو تأمين انتقالها، تختلف بين عميل وآخر، ووفقاً لذلك تختلف الإستراتيجيات التي ندينها، وما يميزنا عن غيرنا هي قدرتنا على خلق وتنفيذ خطط مفضلة لتلبية التطلبات الكلية لكل عميل”.

ولجاء دويتشه بنك إلى مزيج من المنتجات للصنعة لديه، وإلى منتجات أطراف ثالثة، لوضع الإستراتيجيات اللازمة للعملاء. وهذه الطبيعة من المنتجات المتنوعة

يُعد فريق مدراء الثروات والمستشارين الماليين ممكن قوة “دويتشه بنك”، هذا العملاق المصرفي الألماني، وقد نجح هؤلاء في صناعة ممكن قوة آخر للبنك، يتمثل بمجموعة منتجات وخدمات هي من بين الأكبر والأكثر تنوعاً وتكاملاً في العالم.

## منتجات لكل العملاء

يقدم “دويتشه بنك” لإدارة الثروات الخاصة مجموعة كاملة من الحلول الاستثمارية لتعظيم إمكانيات الاستفادة من كل فئات الأصول من الأسهم ومنتجات الدخل الثابت ومضمونة رأس المال، إلى الاستثمارات البديلة، إضافة إلى بقاء من المنتجات الإسلامية والمنتجات المركبة.

وعبر شركة إدارة الأصول التابعة DWS Investments، يقدم “دويتشه” مجموعة من صناديق الاستثمار الموجهة إلى منطقة الشرق الأوسط، بينها صناديق DWS نور الإسلامية التي تطرح مختلف فئات الأصول والسلع، وفرصاً استثمارية إقليمية متوافقة مع الشريعة.

ويشير هيرست أن لدى البنك سلة إستراتيجيات تمكنه من تلبية متطلبات وأهداف العملاء، كل وفق شهيته الاستثمارية، ومساعدتهم في خيارات الاستثمار اللوج والامن، وتوفير المنتجات الإسلامية للذين يريدون حلولاً تتوافق مع الشريعة. ويقول: “دويتشه بنك” قدرة متميزة ومكانة قوية لخدمة العملاء الأثرياء من المنطقة. ونحن نملك مقايير كلية في السعي لإعهم متطلبات أصحاب الثروات الكبيرة والعمل على تحقيقها، سواء تعلق





J.D.

JAQUET DROZ

ART. HORLOGER DEPUIS 1738

جاكيت درو سويسرا TAM 411 411 411 \* الشرق الأوسط: 0096 4 44 44 44

الإمارات العربية المتحدة دبي: مجوهرات داماس \* أبو ظبي: الجابر \* المملكة العربية السعودية: مجوهرات للوردان

قطر: مجوهرات غادة \* الكويت: م.ي. بوعيسى \* الأردن: مجوهرات داماس \* عمان: ميستال

لبنان: أنسيان \* البحرين: مركز البحرين للمجوهرات \* تركيا: مجوهرات داماس \* سوريا: واتش تاون

## لدى البنك سلة ستراتيغيات لتلبية متطلبات وأهداف العملاء مكّن وفق رؤيته الاستثمارية

### خضف المخاطر

تبقى مسألة تعزيز وتطوير نظم إدارة المخاطر من بين التحديات الأساسية التي تواجه بيوتات إدارة الثروات، خصوصاً أن العملاء الكبار يبحثون عن عوائد ثابتة على استثماراتهم المحفظة. وعليه، فإن على البنوك العمل على إدارة التذبذب المطرد في الأسواق والتكيف مع الأنظمة والتشريعات المالية المتزايدة. وهناك نقطة مهمة، بمصعب هيرست، هي أن على مديري الثروات الرد على الحساسية المتزايدة لدى الجمهور حول مدى أخلاقية بعض الاستثمارات، مثل الاستثمار بالسلع الحساسة جداً وسريعة التآكل بحركة الأسواق، والمعروفة بـ Soft commodities.

### خدمات للمستثمرين المؤسسيين

يُعد دويتشه بنك أيضاً من البنوك السباقية في تقديم الطول العالية إلى المستثمرين المؤسسيين من منطقة الشرق الأوسط، وذلك عبر تزويدهم بـ ستراتيغيات متنوعة تستخدم كافة فئات الأصول، من منتجات الدخل الشايط، إلى الأسهم وصناديق التحوط، إلى صناديق الاستثمار بالمعيار والبنى التحتية. وكلها خارج المنطقة. لكن وبطلب من المستثمرين في الشرق الأوسط، يدرس البنك إمكان إنشاء صناديق تستثمر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بشكل أساسي.

وفي هذا المجال، تقول المديرية الإدارية ورئيسة الأعمال المؤسسية في DB Advisors، التابع لمجموعة دويتشه بنك، رولفن كويبرز Roelof Knipfers أنه بالنظر إلى خبرة البنك الرائدة في صندوق RREEF التابع له والذي يُعد الصندوق الاستثماري الأكبر في المعيار عالمياً... «نخلنا من قبل مؤسسات شرق أوسطية عن إمكان طرح صندوق استثماري في البنى التحتية في منطقة MENA. وكذلك صندوق عقاري. وإلى ذلك، ندرس إمكانية طرح صناديق استثمار في الشركات في المجال الطاقة

خمس سنوات من الآن، ستكون البنوك المرتبطة ببنك استثمار، الوحيدة التي سيكون بإمكانها خدمة هذه الفئة من العملاء الكبار. ويؤكد في هذا السياق، أن «دويتشه بنك» كان من أولى بنوك الاستثمار التي فتحت مكاتب لها في المنطقة، خصوصاً أن حاجات العملاء العرب، كثيرهم من العملاء في العالم، أصبحت في غاية التقيد والتعظيم، وعلى البنوك التي تدير الثروات أن تبهرن عن فهم عميق لتطلعات وترفعات العملاء. ويضيف أن «دويتشه بنك» تتمتع بمكانة صلبة في أسواق المنطقة، وبقدرة كبيرة على القيام بتوليفة استثمارية تجمع بين الاستثمارات التقليدية والأصول البديلة واستخدام تقنيات مركبة حديثة تعطي العملاء حلاً ماليًا واستثمارية شاملة.

### أفضل ستراتيغيات الاستثمار

يقف الأسواق الصاعدة رافعة النمو في الاقتصاد العالمي، تمثل نحو 75 في المئة من إجمالي النمو العالمي، بينما هي 50 في المئة للصين والهند وحدهما. وكان للطلب المتزايد على السلع في البلدان النامية أثر على الأسعار، حيث مثل الطلب على النفط والغاز من قبل الاقتصادات الصاعدة نحو 90 في المئة من الطلب العالمي على مدى السنوات الخمس الأخيرة، مع الإشارة إلى أن تلك الاقتصادات تتمتع بمعدلات أضرار مالية جداً، مع تسجيل فائض في الحساب الجاري. ويرى هيرست أنه «بالنظر إلى كل تلك العوامل، نستمر بإتقان المحافظ بمنتجات الأسواق الصاعدة، إذ إن أداء أسواق الأسهم فيها سيظل متقوفاً على الأسواق المالية العالمية الرئيسية مجتمعة. لكن هذا الأداء سيصبح أكثر تقيفاً، بمعنى أن البلدان التي تشهد نمواً بنوياً ولديها أسواق أسهم ناشئة (دول BRIC)، واستثمارات في البنى التحتية وتصنيع أسواق (الصين والهند)، وإصلاحات (المكسيك)، ستظل أكثر جاذبية ولوقت طويل».

أما الاقتصادات الأضعف بخديماً ولديها عجز في الحساب الجاري (الأرجنتين وفنزويلا وبعض بلدان أوروبا الشرقية)، فستكون أقل جاذبية. ويوضح أن من بين الدول الناجحة للسلع يُعد البرازيل الأكثر جاذبية للمستثمرين نظراً لقاعدتها الأكثر السلعي الواسعة جداً، ولينيتها التصديرية المتقوّعة. أضف إلى ذلك أن هناك، كمحسب استثماراً، اهتماماً واضحاً وكبيراً بالصناعات الزراعية والغذائية في الوقت الراهن.

للتجندة وفي أنشطة أخرى تتعلق بالبنوك الناجية. ونحن نعمل حالياً على هذه الصناديق».

### المنطقة على أجندة المستثمرين

في ظل التطورات الاقتصادية الإيجابية التي تشهدها المنطقة، بن مؤخرًا اهتمام متزايد من قبل المستثمرين الدوليين الأفراد والمؤسسين للاستثمار فيها. وتقول كويبرز: «نحن نرى ذلك بوضوح خصوصاً في أوساط المستثمرين المؤسسيين. لكن هناك نقصاً كبيراً على مستوى ستراتيغيات الاستثمار المؤسسي في أسواق المنطقة، التي من شأنها تشجيع هؤلاء على المجيء بقوة. ونحن في «دويتشه بنك» نأمل أن نسد هذا النقص عبر طرح مثل هذه الستراتيغيات».

وتجدر الإشارة هنا، إلى أن البنك يدير عدداً من الصناديق العالية التي تستثمر في الشركات غير المدرجة وفي الأسواق الصاعدة، وهذه الصناديق تستثمر في قطاع الشركات غير المدرجة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وعليه، فإن المنطقة حاضرة بقوة في استراتيجيات «دويتشه بنك» عبر الصناديق المذكورة.

ويستهدف البنك بشكل أساسي قطاعي العقار والبنى التحتية، اللذين يخران بالحرص المغربي ويهتمان المستثمرين المؤسسيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتؤكد كويبرز أن الصناديق التي يدرس البنك طرحها ستكون موجهة إلى المستثمرين شرق أوسطيين والعالميين على السواء، وسيدبرها RREEF نظراً لخبرته الاستثمارية العقارية المتراكمة. ويختر هؤلاء المستثمرون بشفة كبيرة إلى «دويتشه بنك» كونه أعلى جودة مالية وتصنيفه (AAA)، وكونه يصنع ثروته الكبيرة وخبراته العالية تحت تصرفهم.

وتلفت كويبرز إلى أن العملاء العرب عموماً يريدون الاستثمار بمختلف فئات الأصول: الشركات العالمية أو الأسبوية غير المدرجة، والشركات ذات الرخصة السوقية الصغيرة، والممتلكات ذات الدخل الثابت، والصناديق الأوروبية، وصناديق التحوط للدارة من مدير واحد أو صندوق صناديق... أي كل المنتجات والحلول التي يوفرها DB Advisors للمستثمرين المؤسسيين في العالم الذين يتطلعون إلى أداء ثابت وطويل الأمد، والعملاء العرب لا يقلون شأنًا عن هؤلاء المستثمرين المحترفين. ■

موڤنبيك هولتز أند ريسورتس مانجمنت منطقة حرة-د.م.م.  
برج شذى، الدور ٣٩، مكتب ٣٩٠٣  
م.م.ب. ٥٠٠٥٩٠ - مدينة الإعلام، دبي، الإمارات العربية المتحدة  
هاتف ٣٧ ١٩ ٣٧٧ ٤ ٩١٧١، فاكس ٣٦٧ ١٦ ٨٨ ٤ ٩١٧١  
sales.mhr.dubai@moevenpick.com

لا أحد يعمل بجهد ودية لتأكد من إتمام مناسبتك على أعلى المستويات أكثر من هادق  
ومنجعات موڤنبيك. ننشوق بإستغاب حاجات ضيوفنا ونأمين أفضل الخدمات من  
البداية حتى النهاية. تقدم خدماتنا بضيافة سويسرية عريقة. لإجتماعات رجال الأعمال  
أو المناسبات، لديك أكثر من ٦٠ منطقة من الدرجة الأولى في العالم لراحة إختيارك.  
لمزيد من المعلومات الرجاء زيارة موقع [www.moevenpick-hotels.com](http://www.moevenpick-hotels.com)  
ثم الضيف على Meet & Dine.

## اجتماعات عالمية + دعم محلي.





برونو ضاهر

## كريدي سويس فلسفة المصرف الخاص الشامل

يُعد كريدي سويس Crédit Suisse أحد أعمدة صناعة الخدمات المصرفية الخاصة في العالم، وواحد من كبار صانعي اتجاهاتها الجديدة، بحيث لا يُمكن الحديث عن تلك الصناعة من دون الحديث عن هذا المصرف الخاص العريق الذي ترك بصماته عليها على امتداد العقود. وإذا كان البنك قد جعل سويسرا منطلقاً لعملياته في البلدان قاطبة، فإن منطقة الشرق الأوسط تُعد من الأسواق الاستراتيجية التي يركز عملياته فيها ليستقطب العملاء من أصحاب الثروات الكبرى.

“الاقتصاد والأعمال” التقت رئيس كريدي سويس - الشرق الأوسط برونو ضاهر، وهنا الحوار:

وتيسير وتيرة، ومكانتها القوية في السوق تُمكنهم من الحصول على أصول إضافية من العملاء الحاليين واستقطاب عملاء جدد.

### عين مفتوحة على المنطقة

■ كيف تقيمون في “كريدي سويس” صناعة إدارة الثروة في منطقة الشرق الأوسط؟ وكيف تُخططون لملء الفرض الكبيرة فيها؟

□ نحن نرى بكل وضوح أنّ منطقة الشرق الأوسط هي من المناطق الأكثر والأسرع نمواً لصناعة إدارة الثروات. لذا تمزّ الصيرفة الخاصة هنا بمرحلة تحوّل هيكلية أو بنوي، فالطلب متزايد على خدمات المشورة حول التمويل، وحول إدارة وتعظيم الثروة. وكبار أصحاب الثروات في الشرق الأوسط على نواية خاصة بما يخصّري العالم، وهم يديرون ثرواتهم الخاصة سواء كانت موروثة أم مكتسبة بالطريقة نفسها التي يعتمدها المستثمرون المؤسسيون في المنطقة.

في الماضي، الاستثمار بالمنتجات “المعروضة على الرف” إذا جاز التعبير، كان هو القاعدة أو النسخة الغالبية على الأسلوب الاستثماري للعملاء، لكن الزمن تغيّر ويات العملاء يطلبون من البنوك حلولاً مبتكرة وفق توظيفات استراتيجية وتكتيك للأصول والمخاطر.

أما كيف نرى على كلّ ذلك، فانا أؤكد أنّ “كريدي سويس” ليس غريباً عن المنطقة، فلنا فيها تاريخ طويل وتواجد عريق ونفهمها

أصول العملاء إلى نظرة أوسع وأكثر شمولية تقوم على تقييم احتياجاتهم الخاصة وللمدّة، وذلك من خلال تطوير عروض وفق تلك المتطلبات.

■ في ظل هذه التطورات، ما هي التحديات التي تواجهكم كنموذج خاصة ومُعدّ ثروات خصوصاً لخاصة الحفاظ على العملاء؟

□ أحد التحديات الحقيقية قلّة الكفاءات والموارد البشرية، إذ قلّة منافسة كبيرة بين المصارف عليها. لكننا بقينا كـ “كريدي سويس” من أرياب العمل المُفصلين، وتمكّننا من تحقيق أمدافنا على هذا الصعيد، رغم أنّ ذلك شكّل تحدياً جدياً لكل المصارف خلال العام الماضي، خصوصاً في ظل التطورات المتسارعة في صناعة الصيرفة الخاصة والتي باتت تتخلّب نوعاً مختلفاً من الكفاءات إلى حدٍّ معين.

“كريدي سويس” بقي نقطة جذب لمدراء العلاقات بالزيائن خلال العام 2007، ونجحنا باستقطاب مدراء جدد. وحتى العام 2010، تقضي خططنا بتوظيف 1000 مدير علاقات إضافيين في العالم. أمّا بالنسبة للمدراء الحاليين، فإنّ بيئة العمل في “كريدي سويس” تُوفّر فرصة فريدة لنا لتعزيز نمونا

■ ما هي الاتجاهات العالمية الرئيسية التي تُعتمد ملاح صناعة الصيرفة الخاصة اليوم، والتي من شأنها أن تُغيّر طريقة عمل ومنهجية تعاملنا بمدراء الثروة مع عملائهم؟

□ قلّة العديد من الاتجاهات الجديدة التي بدأت تفرض ذاتها على المصارف الخاصة وبيوتات إدارة الثروات. ونحن في “كريدي سويس” مؤثرون جيداً للرد على هذه التطورات والتحديّات نظراً لنموذج أو فلسفة العمل المتكامل التي نأخذ بها. ومن بين تلك الاتجاهات الرئيسية التي نلاحظها العملاء الملمّين يطلبون من البنك سلة كاملة من المنتجات والخدمات، كما يتوقعون من بنوكهم حلولاً وخبرات تكون على مقياس احتياجاتهم الاستثمارية والمالية الخاصة. وتكون بالطبع ذات قيمة مضافة وميزات تفاضلية. وبالتالي، فإنّ البنوك شرعت بالتكيّف مع تلك المتطلبات، وعملت على نقل التركيز على أصول العميل القابلة للاستثمار إلى مقاربة أشمل لثروته من مختلف النواحي بما فيها الديون أو المستحققات والأصول المعينة (غير السائلة)، كالعقارات والاستثمارات البديلة، أو شراء الأسهم في الشركات غير المدرجة.

ولفتة تطور أو منحنى آخر وهو أنّ البنوك الخاصة العالمية شرعت ببناء وتطوير قدرات الأنشور، أي التواجد المباشر في الأسواق العالمية الرئيسية لتكون أقرب إلى العملاء ولخدمتهم بشكل أفضل. إلا أنّ في ظلّ المنافسة الكبيرة في السوق، على البنوك أن تنقل مقاربتها من نظرة ضيقة قائمة على

■ ■ ■  
ضاهر: محافظ الثروات السيادية  
تعرّز استقرار الأسواق المالية  
■ ■ ■

جيداً، واعتقد أننا مهيئون جداً للاستفادة من الإمكانات الهائلة للمنطقة، وخدمة عملائنا بأفضل السبل وإفادتهم عن طريق وضع كل قدرات وخبرات مؤسستنا وعلماؤنا المصري والشامل والمتكامل في خدمتهم.

## المقاربة الشاملة

■ كيف تقومون بتهيئة نشاط إدارة الثروة في منطقة الشرق الأوسط لخدمة عملائكم بشكل أفضل؟

■ أسلوب عملنا المصري الشامل والمتكامل الذي يجمع بين صيرورة الاستثمار، والصيرورة الخاصة، وإدارة الأصول، يمكننا من تقديم سلة كاملة من المنتجات المالية والخدمات وال حلول المبتكرة لعملائنا في الشرق الأوسط أسوة بباقي العملاء في العالم. وبالفعل، إننا ما تواجد عملائنا بإمكاناتهم الاستفادة من منحة خدماتنا المصرفية الفريدة واللتكاملة التي تتيح لنا تزويدهم بعمروحة واسعة جداً من الفرص الاستثمارية الجذابة والمربحة بما فيها كل فئات الأصول واستراتيجيات الاستثمار والعلل والبرسي.

■ إذ أن نشاط إدارة الثروات في "كريدسي سويس" له مقاربة كلية شاملة لتلبية احتياجات العملاء، وإن خلال خدماتنا الشورية المهيكلية على أساس كل عميل، بإمكاننا فهم حاجاته الاستثمارية ومتطلباته المالية الخاصة فهاً عميقاً وشاملاً وتقديم خدمات مشورة عالية الجودة وتصميم استراتيجيات استثمار وحلول له.

■ هذه المقاربة الشاملة لا تتكّننا من التركيز للظروب على حاجات ومتطلبات العملاء وحسب، بل تميّزنا بالفعل من اللاصين الآخرين في السوق. وإن خلال الجمع بين مختلف الأشكال المصرفية والمالية التي نذكرت، وإن خلال انتشارنا العالمي الواسع، نحن نضع أفضل فرص الاستثمار في العالم في متناول العملاء المحليين، وهذه ميزة إضافية لـ "كريدسي سويس". فالعملاء عموماً يهتمون اليوم عن التكامل، وبالتالي يهتمون مع مؤسسات مصرفية قادرة أن توفر لهم سلة متكاملة من الخدمات من مصدر واحد. وبالطبع من المستحيل أن تكون المزوّد الأول للنتائج في كافة المجالات في وقت واحد، بل من المهم أن تكون المزوّد الأول والريادي للحلول المالية للتلّمين. وهذا يتطلّب على كريدسي سويس.

■ ما هي استراتيجياتكم المحفّظة في المنطقة لتناحية توزيع الأصول: الأسهم،

السندات، الاستثمارات الجديدة، الفنتجات الإسلامية...؟ أين تكمن برايتكم الفرص الجديدة، وفي أية قطاعات تحديداً؟

■ في البدء، المحافظ مزوّعة لتوزيع المخاطر وتوزيع مصادر الدخل. وتوزيع الأصول يتم وفق البروفيل الاستثماري الخاص لكل عميل وأفق المجازفة لديه. فنحن نصمم للمحافظ وفق أهداف العميل الذي نصغي جيداً إليه ونقدّم له، بالإضافة إلى المنتجات والحلول، النصيب والشيورة. فهذهنا الأول من حماية العميل والعمل على تنمية ثروته. والمحافظ ثدار إفا بتصرف من قبل البنك لصالح العميل، أو بالشيورة من قبل العميل وبمساعدة مستشار مالي. وفي كلتي الحالتين تضم المحفظة المنتجات الخاصة التقلّيدية (أسهم، سندات، وعللات) والاستثمارات البديلة (كالاؤات المركّبة وصناديق التحوط وغيرها).

## عراقة وتجدّد

■ ما هي ميزتكم التفاضلية والتنافسية في ما يخص العراقة العالمية الخاصة التي لديها ما لكيكم من انتشار عالمي ومنصة منتجات كبيرة وقدره على تصميم استراتيجيات استثمارية آمنة ومرحة؟

■ ما يميّزنا عن باقي اللاصين الكبار هو قدرتنا الفعلية على إيجاد حلول مالية واستثمارية مبتكرة، وليس من باب القول فقط. فـ "كريدسي سويس" سجل راسخ وعريق على مستوى تطوير منتجات وخدمات جديدة لتلبية الاحتياجات المتغيرة للعملاء. وغالباً ما نرسم الاتجاهات الجديدة في الأسواق المالية العالمية من خلال خطراتنا للتقدّم والريادية. وعللاًنا يُتّقنون عالمياً قدرتنا على الابتكار، وتحويلنا الرائدة، وخبرتنا التي نستخدمها لتقديم قيمة مضافة لهم.

■ هذا المزيج من العراقة والقدره على الابتكار المتواصل هو جوهر ما تمكّنه علامة أو اسم "كريدسي سويس". فـ "كريدسي سويس" من أقدم البنوك في العالم، وكان القوة التي يبنّاها على مدى العقود تشمل الثبات، والخصوصية، والخدمات المصرفية الخاصة الشاملة المؤنسة والفضلة على قياس العملاء.

■ هل لا يزال بإمكاننا رسم خط بنايتي واضح يفرّق ما بين الأسلوب المصرفي الخاص السويسري والأسلوب الأنغلو-ساكسوني/الأميركي؟ وأيّ منها يفضلّه العملاء العرب؟

■ الحاجات الاستثمارية والمالية تختلف بين عميل وآخر، حتّى داخل المنطقة أو البلد الواحد. لذا ليس هناك أسلوب واحد في الصيرورة الخاصة يلائم كل العملاء، وعلى وجه الخصوص العملاء من الشرق الأوسط.

■ العلاقة بالعميل مسألة شخصية وعلاقة خاصة بحكمة، هكذا يفهم "كريدسي سويس" الصيرورة الخاصة. وكنبه خاص على شامل، يعمل البنك كلّ الاستطاع لتقديم خدمات ذات جودة عالية جداً للعملاء وإيجاد أفضل الحلول الملائمة لاحتياجاتهم وتوقّعاتهم.

■ كم تبلغ الأصول تحت الإدارة لدى "كريدسي سويس"؟

■ يبلغ مجموع الأصول التي يديرها البنك 1,38 مليار فرنك سويسري، كما في نهاية مارس 2008.

## المحافظ السيادية عامل استقرار

■ ماذا عن نشاط "كريدسي سويس" بالنسبة للثروات المؤسسية والمحافظ السيادية؟ كيف تخفرون إلى هذه المحافظ في ظلّ اللغط الذي حصل مؤخراً حولها؟

■ على مدى السنوات، كان لـ "كريدسي سويس" مستثمر رئيسي من الشرق الأوسط هو مجموعة العليّان، مثل مؤلاء المستثمرين استراتيجيين هم في غاية الأهمية للبنك من نواح عدة. نحن نرغب بالمستثمرين من ذوي النظرة والأفق الاستثماري الطويل، والذين يهتمون بشراء أسهمنا متحكّنين أنفسهم في العمل المصرفي الشامل والمتكامل.

■ ومن جهة الثروات السيادية، نحن نعتدّ أن الأسواق المحفّزة والاقتصادات الحرة تعطي أفضل النتائج للمساهمين وحملة الأسهم. ولذا ننّه صانعي القرار إلى ضرورة أن يحرصوا على ألا يحرصوا بملذاتهم واقتصاداتهم من رؤوس الأموال التي قد يحتاجون إليها في المستقبل. بمعنى أن أي تدخل لإيجاد الأطر القانونية اللازمة لهذا القطاع أو ذلك، سواء على المستوى المحلي أو العالمي، يجب أن يستند إلى أفضل الممارسات الرقابية لتناحية الوضوح والشفافية، والتعاون، والتقييم والجوى الاقتصادية. ونحن نتخذ جازمين أن الصناديق والثروات السيادية كان لها دور كبير خلال الأشهر الماضية في تعزيز ودفع الأسواق المالية، وليس إشاعة عدم الاستقرار فيها. ■



محمد العزب

# Citi Private Bank

## الشراكة الكاملة مع العملاء

يعتبر مصرف "سيتي" للخدمات المصرفية الخاصة (Citi Private Bank) رقماً صعباً على خريطة المصرفية الخاصة في العالم، وهو جزء من قطاع إدارة الثروات العالمي في "سيتي"، الذي يضم أيضاً كلاً من "سميث بارني"، و"سيتي لمستشاري الثروات"، و"سميث بارني لأبحاث الأصول العالمية". وبحسب أرقام العام 2006، يدير هذا القطاع أصولاً تبلغ نحو 1.44 تريليون دولار، ويضم 550 مصرفياً خاصاً وأكثر من 13 ألف مستشار مالي، ما يجعل "سيتي" ثاني أكبر مصرف خاص في العالم، مع رقعة انتشار دولي في أكثر من 110 دول.

أما في منطقة الشرق الأوسط، فلا يقل تواجد "سيتي" أهمية، فاليوم حاضراً في المنطقة منذ قرابة الـ 50 عاماً، ولديه شبكة انتشار (30 فرعاً) في معظم الأسواق الإقليمية الرئيسية، بما فيها: الإمارات، مصر، قطر، الكويت، الأردن، البحرين، لبنان، الجزائر، تونس والمغرب.

طويل في عالم المال والاستثمار تقف إلى جانبهم في مشايرهم الاستثماري الطويل، فملاقنتنا مع العميل عبارة عن شراكة استراتيجية، وليست صفقة تجارية ببيع منتجات.

تتجلى هذه العلاقة الاستراتيجية مع العميل في الخدمات التي يقدمها المصرف في مجال ميكنة وتجميع الثروة، والتخطيط للعائلة، وحماية الإرث وتنظيمه وتأمين انتقاله ضمن أفضل الأطر القانونية والضريبية، وذلك على جانب كبير من السرية والخصوصية وهما أساس صناعة المصرفية الخاصة وإدارة الثروات.

وتلعب الشركة الشقيقة Cititrust، التي تعد الأكبر في العالم في مجال صناديق الإرث والوصاية، دوراً كبيراً في تقديم خدمات Trust للمعملاء، وذلك بمنتهى الاستقلالية عن الشركات الشقيقة ومن بينها CPB. ويركز العزب على الخصوصية والسرية الكاملتين ويقول: "على الرغم من كوننا ننتمي لعائلة "سيتي" الواحدة، إلا أن هناك فصلاً تاماً (جدار الصين) بيننا وبين Cititrust حيث لا نملك لا الصلاحية ولا الحق القانوني بالطلب منها لإعطائنا أية معلومة عن المعملاء ووثائقهم".

من ضمن الخدمات التي يقدمها CPB في هذا المجال، هيكلية الثروة وجميعها في صندوق وصاية واحد يديره وصي Trustee يقوم أيضاً بإدارة كل استثمارات العميل، بحيث تكون كل ثروته واستثماراته مملوكة من قبل

وعلى الرغم من ضخامة تلك المنصة وتدورها، إلا أن ذلك لا يمنع CPB من وضع منتجات أطراف ثلاثة في تصرف المعملاء. متبنيًا بذلك "مبدأ الهندسة المالية المتفحمة". ويهول العزب: "نحن حيانثون جداً في ما يتعلق بالمنتجات الاستثمارية، إلا أننا لا نسعى فقط إلى ترويج منتجاتنا في أوساط المعملاء، بل ننتقي المنتجات الأفضل في السوق ولو كانت من مصارف منافسة، فمصلحة العميل فوق كل اعتبار".

يذكر أن CPB لا يملك صناديق، بل نخبة من أفضل مدراء الثروة في العالم، ويقوم هؤلاء بعملية مسح ورصد شاملة ودائمة لصناديق الاستثمار المطروحة في الأسواق العالمية بهدف غربلتها واختيار الأفضل منها والأكثر أماناً وربحية.

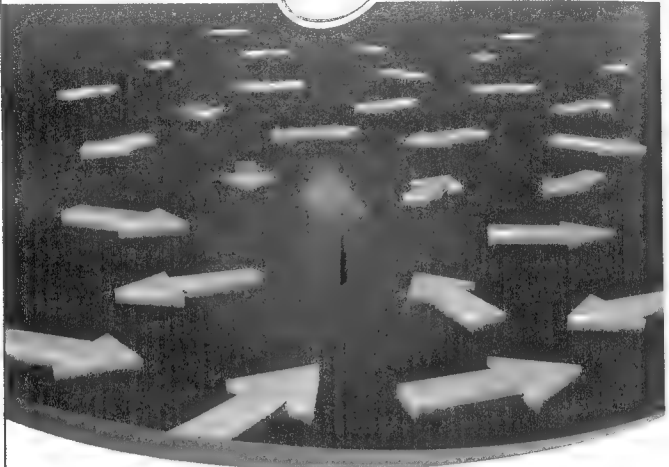
### الشراكة في الاستثمار

ويطرح CPB حصرياً أمام كبار المعملاء سلة خيارات استثمارية مبتكرة، متنوعة، واسعة جداً هي: الاستثمار في الشركات غير المدرجة، صناديق التحوط، العقارات، العقود الآجلة، والمنتجات للهيكلة على السندات أو الأسهم أو مؤشرات الأسواق. "هذه منتجات غير مطروحة لعموم جمهور المعملاء أو عملاء التجزئة"، بحسب العزب، ويضيف قائلاً: "إن الأهم من ذلك هو فلسفة سيتي القائمة على الاستثمار المشترك مع المعملاء Co-investment، بحيث يشعر مع بعله الثقة أن مؤسسة مرموقة وصاحبة باع

يستند مصرف "سيتي" للخدمات المصرفية الخاصة CPB إلى النظم الكبير للمجموعة الأم على الساحة المصرفية والمالية الدولية، ما يمكنه من جعل الأسواق العالمية وفرص الاستثمار فيها في متناول عملائه من أصحاب الثروات الكبيرة، ولهذا العامل أهمية متزايدة في صفوف المعملاء العرب من ذوي الملاءات العالية نظراً لاتساع أقدم الاستثمار الذي بات يشمل، إضافة إلى الأسواق العالمية التقليدية التي دأبوا على الاستثمار فيها كأوروبا والولايات المتحدة، الأسواق الصاعدة الأخرى كالصين والهند وغيرها.

يقول محمد العزب، المدير التنفيذي لـ CPB في دولة الإمارات، "إن مكانة قوة المصرف لا تقتصر على ذلك، فـ CPB يتبنى مفهوم الإدارة الشاملة للثروات حيث يلعب دور المستشار المالي الموفق والمساعد في عملية هيكلية الثروة وخلق الأطر القانونية والاستثمارية المناسبة وفق التوقعات المستندة إلى الدراسات المعقدة التي يجريها على الأسواق العالمية وعلى مختلف قطاعات الاستثمار لرصد وانتقاء الفرص المجزية فيها".

ويضع المصرف تحت تصرف عملائه منصة منتجات مجموعة "سيتي" في مختلف أنشطتها المصرفية والمالية والاستثمارية، ويقدم هذه الباقة التنكسية من المنتجات وفق حاجات وأفق استثمار كل عميل، وباستناد إلى استعدادات المجازفة لديه.



## تميز الأداء... فتميز العائد

تأسس صندوق الخليج الممتاز في العام 2003 كأول صندوق خليجي من نوعه للأسهم في أسواق الرأسمالية بدول مجلس التعاون الخليجي كصندوق استثماري يهدف إلى تحقيق أقصى عوائد على المدى الطويل بمعدلات مخاطرة محدودة.

وقد تميز صندوق الخليج الممتاز بأداء قوي خلال الأعوام الخمسة منذ تأسيسه حيث بلغت العوائد الصافية % 292.33 بمعدل عائد سنوي منذ التأسيس يقارب الـ % 30.28. كما تابع الصندوق تعزيز أدائه حيث حقق % 43.3 كعوائد صافية خلال العام 2007 و % 13.33 عوائد منذ بداية العام 2008 وحتى مايو 2008.

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال بـ: 2225262 أو بريد إلكتروني: [malajeel@gic.com.kw](mailto:malajeel@gic.com.kw)

العوائد منذ بداية العام وحتى مايو 2008 -	13.33%	معدل العائد السنوي منذ التأسيس *	30.28%	العوائد الصافية منذ التأسيس *	292.23%
---	--------	-------------------------------------	--------	----------------------------------	---------

\* 31 مايو 2008

5 سنوات  
من النمو



مؤسسة الخليج للاستثمار  
Gulf Investment Corporation



## 4 محاور للاستثمار في 2008: السلع الزراعية، الأسواق الناشئة، الطاقة والبنية التحتية، والأصول المازومة

البنى التحتية القائمة. وفي مواجهة هذا التحدي الضاغط، تقوم الحكومات حول العالم بفتح قطاع البنى التحتية أمام القطاع الخاص للمشاركة في هذه التوظيفات.

ويحدث خبراء البنك الفرص الاستثمارية في مجال التشييد ومواد البناء، فيما تقود أكلاف الطاقة المرتفعة والضوابط المتشددة في مجال محاربة التلوث إلى المزيد من الإنفاق على البحوث المهمة بإيجاد مصادر طاقة بديلة. ويرون أن الاستثمارات في مجال البنية التحتية تمثل فرصاً استثمارية واعدة وأمنة لتمييزها بالاعتماد على التدفق النقدي، وضعف ارتباطها بأنواع أخرى من الأصول وبالتالي عدم تأثرها بضعف مردود هذه الأخيرة.

أما الأصول المازومة، فتعدت لخبراء CPB المصور الاستثماري الرابع لحافظ العملاء حيث تكمن فرص مهمة أمام المستثمرين نتيجة الأزمة المالية الحالية وتراجع أسعار العديد من الشركات المالية بسبب عمليات البيع الاضطرارية وتصفية المراكز التي قام بها المستثمرون.

وتصح الخبراء في المصرف المستثمرين باستثمار الأسهم كفضل أصول للاستثمار خلال العام 2008، وتوافر فرص محددة في أسواق الأسهم الأوروبية، كما في سوق الأسهم الأمريكية خصوصاً أسهم الشركات ذات القيم السوقية الكبيرة. أما بالنسبة إلى السندات، فاستقر الرأي على خفض الانكشاف عليها، إذ يتوقع للمستثمرين المركزية حول العالم أن تبقى متوقفة للمخاطر المالية المدفوعة، وأن تتخذ خطوات باتجاه خفض معدلات الفائدة قصيرة الأجل للمحافظة على معدلات النمو الاقتصادية بما يعود على المستثمرين في أسواق الأسهم بمرود عال، ويزيد من جاذبية الأسهم في مقابل السندات. ويعزز هذا التوجه التقييم الحالي لأسواق الأسهم العالمية التي تعتبر أقل من معدلها طويل الأجل، فعلى سبيل المثال، يقع مكرر السعر إلى المردود (Price Earning Multiple) مؤشر MSCI العالمي حالياً في المعدل الأدنى لسقواه الحق في السنوات العشرين الماضية. وعليه، تشكل المداير الاستثمارية الأربعة المذكورة المكون الفكري لهيكل محافظ عملاء CPB، وبوصلة استثمارية لهم في ظل الضبابية التي تكتنف مشهد الأسواق المالية حالياً. ■

والشرق الأوسط وآسيا، خصوصاً مع وجود جعب من السيولة الكفيلة بامتصاص وغضم هذه الفرص. فعلى سبيل المثال، يرى خبراء CPB أن أسواق الأسهم في أميركا اللاتينية تعتبر جذابة نتيجة ثلاثة عوامل: استمرار انخفاض سعر الدولار، قوة العملات المحلية، واستمرار الزخم في أسعار السلع.

ثالث المحاور الإستثمارية التي حددها CPB، يتمثل باحتياجات الطاقة والبنية التحتية، وبغرض الاستثمار الكبيرة الناجمة عن ذلك، خصوصاً مع عمليات إعادة الهيكلة الاقتصادية والخصخصة. فهي الأسواق الناشئة، هناك تزايد في الطلب على البنى التحتية بما يفوق الاستثمارات القائمة حالياً في قطاعات عدة، إذ أن احتياجات آسيا في هذا المضمار مثلاً تعادل 180 مليار دولار بحلول العام 2010، والأمر نفسه ينطبق على الدول الصناعية حيث يتزايد الطلب على استبدال

كيان قانوني. هذا يجنب ازدواجية الاستثمارات ويحمي القدرة من التآكل الضريبي وينتجها، والأمم خلق شخصية اعتبارية قانونية للتعامل بصورة شركة، ونحن نقيم بذلك على برجة قصوى من الخصوصية مع العميل.

### صدق ستيبي.. أخطأ النخعون

التطورات الأخيرة للتلاحق في الأسواق العالمية جاءت لتؤكد صحة ما ذهب إليه CPB من توقعات للأسواق ولأفضل قنوات الاستثمار للعام 2008. فمنذ مطلع العام، ومع ازدياد القلق حول صحة الاقتصاد العالمي ومدى عمق أزمة الرومات العنصرية العالمية، حدد خبراء الاستثمار في CPB أربعة توجهات استثمارية للعام 2008 لمساعدة كبار العملاء في بناء محافظهم الاستثمارية: أولاً، السلع الزراعية (أصول استثمارية غير مستقلة)، إذ أقر خبراء البنك أن تزايد وتيرة التصنيع في الأسواق الناشئة وارتفاع عدد السكان ومعدل التضخم في تلك الأسواق، إضافة إلى انخفاض المخزون وتراجع المساحات المزروعة والمستغلة زراعياً حول العالم، كلها عوامل ضاغطة على أسعار السلع الزراعية باتجاه الأعلى. وفيما تشهد اليوم ارتفاعاً كبيراً في أسعار السلع الصناعية (كالحديد والنحاس)، والطاقة (كالتدفئة والغاز)، وأسعار المعادن الثمينة، تبدو أسعار السلع الزراعية أقل تصغيراً، ومن شأن ذلك خلق فرص للمستثمرين خلال العام 2008.

ثانياً، الأسواق الناشئة التي رأى فيها هؤلاء الخبراء اقتصادات متفجرة، غير معرضة للهبأت المالية، وذات مردود عال لكونها أقل انكشافاً وتضخماً من الأسواق الأمريكية والأوروبية في مواجهة أزمة أسواق الائتمان. وإذ بنى خبراء المصرف من جهة على فرضية استمرار الضعف في سعر الدولار الأمريكي تبعاً لسياسة نقدية أميركية تركز على محاربة الركود الاقتصادي، ومن جهة ثانية على ارتفاع معدلات التضخم في الأسواق الناشئة مصحوبة بمعدلات نمو فعلية قوية، استنتجوا أن تلك الأسواق توفر فرصاً لعوائد استثمارية عالية، كما رآوا أن التقييم السائد لأسعار الأسهم في الأسواق الناشئة على العموم (والتي تعدّ تقييمات جذابة) يخلق فرصاً استثمارية في أسواق أميركا اللاتينية



مبنى ستيبي بنك



# نظام القمم من وسط العمام

هل من جد نهائي للحدود؟ هل يتغير  
أنتها لتتوسع على غيمة؟ لا دور  
آخر ولا انتهاء لتجاهلنا. هذا مقصدنا  
التوايت ولتتكر معالم جيلينا وترسم  
معايير مغايرة لكل ما سبق. خطتنا في  
تشجيع استثمارنا واقتصاد مبادر

هي دبي للاستثمار لا نطمح للشهرة مهما كبر لأننا ارتقينا الزيادة في ستة كليات متنوعة



"الهيئة للاستثمار" مشروع  
مشروع من "دبي للاستثمار"  
و"هيئة الجيرة للاستثمار".  
يتمتع لها في مختلف مجالات  
التي والاستثمار عليها ويرافق.



هي "دبي للاستثمار" هي  
في مجال الترويج والتطوير وإدارة  
المعقد من المشاريع التنموية  
التي تشمل مشاريع سكنية  
وتجارية وصناعية.



يتمتع "مجلس دبي للاستثمار"  
مكون "الهيئة ضمن الهيئة".  
وهو مشاغل صناعية وسكنية  
وتجارية (تتميز بميزة تنموية  
مطورة.



شبكة "مشاريع" "المشاريع"  
الإستثمارية لشركة الأم، أيضاً  
في شركات قائمة موصلة أو كيرة  
المعقد وتتم على مرور فيها  
المعقد لأجل الترويج.



"دبي للاستثمار الصناعي"  
شركة متخصصة بالمشاريع  
الصناعية والتجارية والخدمية  
والخدمية يبرز التنمية الصناعية  
في الأسواق المحلية والإقليمية.



هي "دبي" أول حركة زجاج  
لأولها في الشرق الأوسط. وقد  
أسست كلية الطلب المتزايد في  
التخصص على منتجات الزجاج  
الاستثمارية للمعقد.

دبي للاستثمار  
للحصة العامة



ميثم غنوشي

## شعاع كابيتال حلول مالية عربية

تتربع شركة "شعاع كابيتال" من دون منازع على سدة سوق الاكتتابات الأولية في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث حصدت نسبة 100 في المئة من اكتتابات العام 2007، لتحتضن قائمة شركات الاستثمار في نشاط صيرفة الأعمال Investment banking في البلاد. وإلى ذلك، احتلت "شعاع" المركز الـ 23 في العالم بين 518 بنك استثمار، وذلك وفق تصنيف أجرته Bloomberg. ويعود هذا المركز القوي للشركة تحديداً إلى الاكتتاب الأولي الضخم الذي أجرته DP World في مركز دبي المالي العالمي والذي بلغ 4.96 مليارات دولار. كما تعد "شعاع" في إجمالي النشاطات الرئيسية، من بين أول 3 شركات استثمار في العالم العربي، ففي بعض النشاطات تحتل موقع الصدارة، وفي نشاطات أخرى المركز الثاني أو الثالث.

ويقول غنوشي في هذا السياق، إن ما يعين "شعاع" هو أنها تعمل كمصرف أعمال شامل يقدم مختلف خدمات صيرفة الاستثمار للشركات والحكومات والمؤسسات وصناديق التعاقد، بحسب احتياجات كل منها.

### مطبخ إدارة أصول

وتُعد "شعاع" مطبخ إدارة ثروات وأصول بامتياز، حيث أنها لم تدخل على غرار الكثير من المصارف قطاع التجزئة في الصيرفة الخاصة Mess Private Banking أي تصميم وتقديم المنتجات المصرفية الخاصة لصغار العملاء، رغم أن هذا الأمر صالر من بين أبرز التوجهات الجديدة في صناعة إدارة الأموال والأصول.

ولا يعود ذلك فقط إلى كون الشركة لا تملك الإمكانيات والقدرات وشبكة الغرور اللازمة لاختراق سوق التجزئة والوصول إلى شريحة العملاء الصغار، بل يعود بشكل رئيسي إلى أن عملاءها الأساسيين هم المؤسسات من جهة، وموزعو خدمات المؤسسات إدارة الثروات والأصول Wholesalers من جهة أخرى.

والهدف الرئيسي للشركة كمطبخ إدارة أصول، هو كيفية تقديم الحلول المالية والاستثمارية المتعلقة بالثروة العربية إلى المؤسسات الكبرى والمصارف العالمية. ويقول غنوشي إن البنوك العالمية عندما تود تقديم منتجات مرتبطة أو مهيكلية إلى الأسواق متعجبة، فهي تأتي إلينا بوصفنا مختصين بالحلول في أسواق المنطقة

مدير الأصول ومدير الثروات، فلا يوجد سور الصين بينهما. ومن حيث البدء إدارة الأصول هي المبيع لكل قنوات المنتجات.

ونشاط "شعاع" لا ينحصر فقط في بزنس إدارة الأصول، فنشاطاتها متعددة وتشتمل صيرفة الأعمال، والوساطة، ومفترقات أخرى مثل التمويل التجاري وتحويل الشركات. وهذه إحدى ميزات الشركة التي تعمل بموجب نموذج الصيرفة الاندماجية الشاملة Integrated Banking Model.

لننقدّم للعملاء خدمة الشباك الواحد إرضاء لحاجاتهم ومتطلباتهم المختلفة، وهذا يعطي الشركة سبباً تنافسياً على مثيلاتها، حيث أنها قادرة على إدارة العلاقة بالعملاء بأعلى قدر من الكفاءة والفاعلية عبر ما يُعرف بـ "الببيع المتداخل" Cross selling. ومن شأن ذلك أيضاً الحفاظ على، وزيادة قاعدة العملاء وترسيخ ولائهم لها وهذا يُعد من أكبر التحديات التي تواجه المصارف وبيوتات المال في العالم، وليس فقط في البلدان العربية، نظراً لانفتاح الأسواق وبروز ظاهرة التسوق حول Shop خصوصاً في أوساط العملاء والمستثمرين العرب.

عربي؛  
السهم الخليجي  
هي الأرخص اليوم

انطلقت "شعاع كابيتال" عربياً، وليس فقط كشركة محلية، منذ العام 1979. وفي العام 2000 حصلت على ترخيص بنك استثمار كامل Full-fledged، وكانت أول من بدأ بنشاط إدارة الأصول وطرح صناديق الاستثمار في المنطقة، محققة بذلك أطول سجل حافل بالآداء المتميز الذي لا مثيل له في كثير من الأحيان، على حد قول ميثم غنوشي، وهو المدير التنفيذي في "شعاع" لإدارة الأصول.

وإلى نشاط الشركة على مدى خريطة المنطقة العربية، فإن ما يبرّش سمعتها أو هويتها العربية هو قاعدة الموظفين التي هي عربية بامتياز. وهذا العامل يسهم بدوره في تعزيز فهمنا لطبيعة الأسواق العربية وخصوصية كل منها يقول غنوشي.

وتوفر الشركة خدمات إدارة الثروة لكبار العملاء والمؤسسات عن طريق منتجات الصيرفة الخاصة المعروفة بما فيها خدمات الـ Family office وصناديق الإرث والوصاية Trust وغيرها. كما تقدم خدمات إدارة الأصول للمؤسسات بمختلف شرائحها.

ويوضح غنوشي: "الهيكليّة في لبدأ هي على الشكل التالي، مدراء الثروة wealth managers مكاتب يخدمون العملاء الأفراد الكبار، مكاتب العائلات family offices تقوم بإدارة ثروات العائلات، ومدراء الأصول Asset managers يخدمون المؤسسات، وفي الوقت نفسه يوفّرون الخدمات للبنوك الخاصة، وبالتالي للعملاء من أصحاب الثروات الكبرى HNWIs. في نهاية المطاف، لا يمكن الفصل بين

في المئة مقابل هبوط الأسواق بنسبة 47 إلى 49 في المئة.

## روزنامة الصناديق الجديدة

على اجندة "شعاع" مجموعة صناديق تنوي طرحها في المستقبل القريب منها صندوق خاص بالصكوك، وثان للسندات السيادية، وصندوق ثالث هو Hospitality Fund متخصص بالاستثمار في قطاع الضيافة والفنادق.

ومن الاختراقات الجديدة للشركة ولوجها ميدان صناديق التحوط عن طريق طرح صندوق تحوط متخصص بالعالم العربي في المدى المتوسط وسيشكل هذا سبباً وتحدياً لها لأن أسواق المال العربية لا تملك الأغراض المالية التي تخول القيام بالتحوط، "هذا سيكون من ضمن التطوير الذي نؤتي شعاع القيام به مستقبلاً، وسنكون من بين أولى شركات المال والاستثمار العربية التي تقدم صناديق تحوط".

في الواقع سنكون صناديق شعاع في هذا المجال صناديق ذات استراتيجيات متعددة Multi-strategy تكون بنيتها شبيهة بصندوق تحوط وتقدم توليفة ستراتيجيات استثمارية ومجموعة خيارات وتكتيكات مالية.

## دخول المستثمر الأجنبي

تركز "شعاع" في استثماراتها على أسواق دول مجلس التعاون لأسباب عدة. أولاً، لأنها أصبحت قاطرة نمو أسواق المنطقة بفعل الاستثمارات الخليجية في البلدان العربية، وثانياً، وهذا هو الأهم، لأن الأسواق الخليجية تراجعت كثيراً في الفترة الأخيرة وصارت الأسهم أرخص نسبياً من أسعارهم في الأسواق العالمية والأسواق العربية الأخرى.

ويشير عرابي في ذلك أن "المكورات السعودية PE اليوم ليست فقط رخيصة، بل هي دون معدلها الوسطي خلال 10 سنوات رغم أن أرباح الشركات جيدة جداً. لذلك نرى الاستثمارات الأجنبية تتدفق حالياً على الأسواق الخليجية لأن هذه الفرصة لن تتكرر مرة أخرى". ويشير إلى التخوف الكبير وفقدان الثقة بالأسواق لدى الكثيرين من المستثمرين والمعامل، "لذلك نحاول أصابعهم، إلا أن السيولة الحالية تعيد فتحها للسوق تدريجياً خصوصاً مع مجيء المستثمر الأجنبي الذي يحاول اقتناص الفرص المجزية السانحة في الأسواق". ■

## طرح صندوق تحوط متخصص بالعالم العربي

ومعظم صناديق "شعاع" (أكثر من 80 في المئة) متخصصة بأسواق الأسهم، وهي تتوزع على 7 أو 8 صناديق رئيسية أبرزها الصندوق المعروف بـ Arab Gateway Fund، الذي يعتبر الصندوق الرئيسي في منصة صناديق الشركة، فلهذه بنت أعمالها وخبراتها الاستثمارية ورصيدها على مدى السنوات، إذ أنه صاحب أطول رصيد بين الصناديق العربية المأهولة.

وصندوق Arab Gateway صندوق عربي بكل معنى الكلمة يستثمر في كل أسواق الأسهم العربية رغم أنه يركز على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي كونها تشكل حالياً أكثر من 80 في المئة من القيمة السوقية الإجمالية لكل أسواق المال العربية، وبالتالي من البديهي أن تكون توزيعات واستثمارات الصندوق أكثر في منطقة الخليج.

كما يُعد هذا الصندوق -الأم للظلة Umbrella- الوافق لصناديق الشركة الذي إذ تدرج تحته 5 صناديق دول هي: Saudi Gate، Kuwait Gateway، Oman Gateway، Emirates Gateway، وصندوق متخصص بفطر تديره "شعاع" بالتعاون مع شركة أموال. إلا أن هذه الصناديق لم تدخل بعد الأسواق العمومية Vertical Markets أي الاستثمارات القطاعية، لأن أحجامها ليست بالمستوى الذي يؤهلها لمثل هذا الاختراق، "إنما في المستقبل سيصبح الأمر كذلك كما يؤكد عرابي.

والى الصندوق العربي الرئيسي Arab Gateway، هناك صندوق إسلامي رئيسي هو Arab Islamic Gateway يستثمر في أسواق الأسهم الإسلامية.

كما تدير الشركة صندوقاً لسندهات الدين، ولديها مجموعة صناديق تستهدف الاستثمار المباشر.

يُذكر أن أداء صندوق Arab Gateway كان حقيقاً خلال السنوات السبع الماضية متوسط عائده سنوي، صافي بلغ نحو 26 في المئة بعد احتساب العمولات، متفوقاً بذلك على MSCI Arabian وهو المؤشر المرجعي (Benchmark) الذي تستخدمه الشركة. ففي العام 2007 حقق الصندوق عائداً قدره 50 في المئة، و58 في المئة في العام 2004، وخلال سبع سنوات، انخفض مرة واحدة فقط بنسبة 18

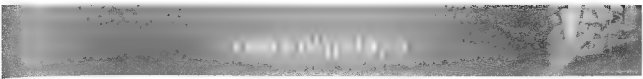
ومشتقاتها، وكمطبخ للحلول الاستثمارية والمالية فيها، أكان على صعيد سندات الدين أو الاستثمارات المباشرة أو إدارة الأصول في الأسواق الأولى والشأنية أو زيادة راس المال، ما يميزنا عن غيرنا هو أننا مطبخ حلول متخصص بكل الأسواق العربية؛ نحن، بكل ما للكملة من معنى، مصرف استثمار إقليمي متخصص له خبرته الاستثمارية في أسواق المنطقة العربية.

هل يعني ذلك أنك تلعبون دور الوسيط بين البنوك الكبيرة والمعامل الأفراد والمؤسسات؟ "ليس هذا بالضبط"، يجيب عرابي، "بل نحن مصمم ومزود الحلول أو الخدمات المالية، مثلاً يأتي إلينا بنك ويرتشف ويطلب منا تركيزاً exposure معينة على المنطقة من دون سوق معينة، يكون له فيها تواجد أو معرفة، فنصمم له حلولاً مالية نستدعي منها تلك السوق، وتكون الإدارة الاستثمارية والمالية handling من قبل "شعاع". كوننا الخليج، نحن نضع المكورات أي نقوم بالتركيب المالية والاستثمارية المطلوبة، ونديرها. وهو، أي "دويتشه"، يسوقها ويوزعها عبر شبكتها وفوائدها.

وتُعد تجربة "شعاع" كإعاجاز أو كمزود حلول شاملة على الصعيدين المحلي والإقليمي تجربة ناجحة بالمقاييس العالمية. فالصافيات وبيوتات المال العالمية المهتمة بالمنطقة، وهي كثيرة، تقصد الشركة نظراً لخبراتها وأدائها وقدرتها على توفير التراكيب المالية والأغراض الاستثمارية اللازمة، ورغم أن الشركة لا تزال في بداية الشوار، على غرار صناعة الأصول نفسها في المنطقة ككل، إلا أنها تتمتع اليوم بمركز جيد يمكنها من أن تقدم للعملاء الخدمات والأغراض المالية والخدمات الدولية التي هم بحاجة إليها.

## منصة الصناديق

تبلغ الأصول التي تديرها "شعاع" الآن (كإدارة أصول وليس كمجموعة شعاع ككل) نحو 4 مليارات دولار، بعد أن تضاعفت تقريباً على مدى العام الماضي من نحو 634 مليوناً. وهذه الزيادة لا تأت كلها من زيادة الأسفار، بل من سيولة جديدة قدرها 500 مليون دولار، آتت من مستثمرين أجانب. وإن هذا على شيء، فعلى المصداقية العالية التي تتمتع بها الشركة وقدرتها على اجتذاب الأصول العالمية واستثمارها في سلة صناديقها المتخصصة بسندات الدين أو بأسواق الأسهم.



توماس ماير

# Julius Baer

## العراقة المصرفية السويسرية

Julius Baer واحد من أعرق المصارف الخاصة وبيوتات إدارة الثروات في سويسرا والعالم قاطبة، بالنظر إلى أن سويسرا لا تزال، وجنيف تحديداً، عاصمة الصيرفة الخاصة في العالم بلا منازع إلهة حتى الآن. يعود تاريخ مجموعة Julius Baer إلى القرن التاسع عشر. ومنذ ذلك الحين والمجموعة تُركّز نشاطها حصرياً على الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الأصول للعملاء الأفراد والمؤسسين على السواء.

مع عدد موظفين يبلغ أكثر من 4 آلاف حول العالم، تُدير المجموعة أصولاً تتجاوز قيمتها الـ 400 مليار فرنك سويسري، وذلك عبر انتشارها في أكثر من 30 موقعا في أوروبا والأميركتين وآسيا. ومن بين تلك الفروع المقر الرئيسي في زيوريخ، وخريطة فروع متوسعة في سويسرا (جنيف وبيرن ولوغانو ولوزان ولوسين وباريل وكرايس مونتانا وسين وغريبويه وزوغ)، وفي المملكة المتحدة (لندن)، وفي فرنسا (باريس)، وفي ألمانيا (فرانكفورت) وشتوتغارت وهامبورغ وبوسلدورف)، إضافة إلى فروع هونغ كونغ ونيويورك وسينغافورة وطوكيو وموسكو وفيينا وميلانو وموناكو وديبي وأبوظبي وغيرها. وتأسسوا ويونس ايرس وبيوغوتا ومونتينيديو، هذا مع افتتاح فروع جديدة في مكسيكو سيتي واسطنبول وجاكرتا في المستقبل المنظور.

من بين الشركات الرئسية التابعة للمجموعة، بنك Julius Baer و GAM اللتين تعادنا من بين أبرز مديري الأصول في العالم. مع الإشارة إلى أن Julius Baer Holding Ltd مدرجة في بورصة سويسرا SWX وهي أحد مكونات مؤشر السوق السويسرية SMI الذي يضم أكثر 20 شركة في سويسرا وأكثرها سيولة.

### العراقة السويسرية

ما يميز هذا البنك وكسبه الباع الطويل على الساحة العالمية هو، من جهة، العراقة السويسرية في صناعة الصيرفة الخاصة، وهو كان من المساهمين بتدريسها عبر العقود، ومن جهة ثانية حثكته ومعرفته العميقة بالأسواق التي يتواجد فيها. هذا

المزيج يسهم بتدريس سمعنا القوة كمدير ثروات عالمي من الطراز الرفيع، على حد قول توماس ماير Thomas Meier، وهو رئيس منطقة الشرق الأوسط وآسيا وشرق المتوسط وأوروبا الشرقية، وهو أيضا عضو المجلس التنفيذي للبنك. ويُضيف ماير: "منذ القرن التاسع عشر، الثقة المتبادلة هي التي حددت العلاقة بين Julius Baer والعملاء وشهدت أواصرها. والحوار كان ولا يزال الأساس للوصول إلى فهم كامل وعميق لوضعية العميل وبيئته وحاجاته وروافده، ويتطلب ذلك من دون شك قربا وعلاقة حميمة ومؤمنة مع العميل، وهذه العلاقة الخاصة كانت في الماضي وستبقى حاضرا ومستقبلا أساس الصيرفة الخاصة".

### المنظفة من الأولويات

يحتل بنك Julius Baer المنظفة من الأسواق الرئسية والاستراتيجية، وتعمل موقعا متقدما في قائمة أولوياته. ففي ظل النمو الاقتصادي المستمر الذي تشهده أسواقها والتطورات الإيجابية للتلافة فيها، فإن فرض خلق الثروة فيها تزايدت حتى فإن البلدان العربية، وبشكل خاص بلدان دول مجلس التعاون، الأولى في العالم من حيث وتيرة وسرعة صناعة الثروات الجديدة، أو مضاعفة الثروات الحالية. وهذا ما يفتح شهية كبرى بيوتات إدارة الثروات والأصول في العالم. وبالتالي، يقول ماير، "من الجبهي أن يكون لنا اهتمام قوي بالمنطقة، وأن يكون خيارنا الطبيعي أن نلعب دورا قياديا فيها، وأن نكون قرب عملائنا لتلبية احتياجاتهم وختمتهم بشكل فعال". وأنا سعيد أننا تمكنا بسرعة من تدخيت موقعنا في السوق، خصوصا أن الشرق

الأوسط سيظل من الأسواق الرئسية في العالم التي تسجل معدلات نمو قياسية. ونحن ملتزمون بهذه المنطقة التزاما ستراتيجيا، والدليل استثمارنا القوي في العصر البشري وفي البنية التي من خلالها نسعى إلى وضع خبرات وخدمات البنك ومكانته وانتشاره العالي بمنازل العملاء. يُشار في هذا السياق إلى أن Julius Baer (Middle East) Ltd كان قد حصل في شهر سبتمبر 2004 على رخصة العمل من سلطة دبي للخدمات المالية DFSA، ليقدم خدماته المالية انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي. وفي مايو 2006، حصل من البنك المركزي في الإمارات على رخصة مكتب تمثيلي في دبي، وعلى رخصة مكتب تمثيلي آخر في أبوظبي في سبتمبر 2007.

اهتمام Julius Baer، وبغيره من البنوك العالمية، بالمنطقة ترفده التطورات الإيجابية جدا الحاصلة في سوق إدارة الثروات فيها. فالإمارات مثلا، والتي يبدو أن Julius Baer جعلها قاعدة عمليات في الشرق الأوسط، تُعد من الدول الأثني في المنطقة مع ناتج محلي إجمالي بلغ نحو 189 مليار دولار في 2007، ومعدل نمو (7,7 في المئة العام الماضي) يجعلها في عداد الاقتصادات الأسرع نموا في العالم. ولا ينسى ماير أن يضيف البيئة القانونية الجارية تطويرها في الإمارات، وفي الواقع أن المنطقة، كما يقول: "تقدمت بالفعل لهوة الجغرافية بين المراكز المالية في آسيا وأوروبا، لتُحدث أقدامها كسوق تنافسية قوية ذات فرص جاذبة جدا لخلق الثروات"، وبالتالي كسوق جاذبة تنافس عليها البنوك الخاصة وكبرى بيوتات إدارة



## ملك الملاعب الترابية ملك الملاعب العشبية.

نادال ملك الملاعب الترابية أصبح الآن ملك الملاعب العشبية أيضا في مباراة تاريخية بنهائي ويمبلدون للعام ٢٠٠٨. ويمبلدون هي خامس لقب بطولة كبرى يضيفها إلى ٤ القاب متتالية لبطولة فرنسا المفتوحة. قوته يستمدّها من شغفه المستمر لتحقيق النجاح. وهو الشغف ذاته الذي يدفع كيا موتورز لتصنع الأولى في العالم في الابتكار والجودة ورضا العملاء. الشغف الذي سيقودنا لتصبح الأفضل.



## الزايما المتنافسية

يتمتع Julius Baer بقنوات تنافسية تجعله في عداد كبار اللاعبين العالميين في مجال إدارة الثروة والخدمات المصرفية الخاصة، ويميزها تنافسية تميزه حتى عن هؤلاء، Julius Baer، بحسب ماير، اسم قوي جداً يوحي بالثقة، الجودة، الشبكات والديمومة، الخصوصية المطلقة، الأداء المتفوق، والابتكار حيث يميز البنك بين العراقة والحفاظ على جهة، والابتكار والتطوير من جهة ثانية، إذ لم نشعر يوماً أنَّ سمات البنك للحافظ وتقاليد المصرفية العريقة التي تخرب عميقاً في التاريخ متعنتاً يوماً من مواكبة تطورات الأسواق السريعة جداً ومواكبة العملاء الأكثر شاملاً وبنائية وشهية في السوق من خلال مروحة واسعة من المنتجات المخرقة والخدمات المصرفية والاستشارية المرافقة.

يزود البنك عملاءه بباقة منتجات وحلول استثمارية متنوعة، من خدمات الإدارة النشطة للاستثمارات، إلى إدارة المحافظ بالوكالة عن العميل، مروراً بالاستثمارات البديلة وصناديق الإرت والرواية. أضف إلى ذلك خدمات الشورة المالية عالية الجودة، والحلول والتوليفات والاستراتيجيات الاستثمارية على قياس كل عميل وبما يخدم متطلبات إدارة ثروته والحفاظ عليها وتنميتها على المدى الطويل. إنَّ أن المصرفية الخاصة، يقول ماير، كما نفهمها، وكما يجب أن تكون، ليست منتجات جاهزة، بل هي مقاربة خاصة وشاملة لوضع وحاجات وأفاق كل عميل على حده. ونحن نحافظ على هذه السمة الشخصية المطلقة للخدمات المصرفية الخاصة.

لبنك ممكن قوة آخر تمثل موارده البشرية التي تبقى رأس المال الحقيقي والاحتياط الاستراتيجي لأي بنك خاص. Julius Baer يعتبر نفسه على هذا المستوى كـ"عمل على مستوى عال من الانتقائية، وتحدياً جاذباً لأفضل المصرفيين المصنفين والعملاء والمستشارين الماليين ومدراء الثروات الأعلى كفاءة في العالم". وهو بذلك يستثمر الكثير لجذب أفضل الموارد البشرية وتطويرها والحفاظ عليها.

## التزويج ثم، التزويج

ينصح Julius Baer عملاءه بالتزويج والحنن خلال هذا العام نظراً للضبابية التي تتكشف الأسواق العالمية في ظل ضعف

## 400 مليار فرنك سويسري

## قيمة الأصول

## التي تديرها المجموعة

أسواق الائتمان والخوف إزاء الاقتصاد الأميركي للتراجع، والذي لا يبدو أنه سيهدو إلى التعافي أقل في المدى المنظور. وبالفعل، فإنَّ العلام الحالي لا يزال يشهد حتى الآن أداءً دونياً بل سيئاً للأصول المجازفة Risky Assets عل الرغم من السيولة التنسية للأسواق.

ويؤكد ماير في هذا السياق، أنه على الرغم من تحسن السيولة مؤخراً في الأسواق، بقيت هذه الأخيرة في حالة من الترقب والتذبذب مع توقع جميع اللاعبين من عدم استثناء استمرار تدفق الأخبار السيئة في ما يتعلق بقطاع السكن في الولايات المتحدة الأميركية، وفي ما يتعلق بالقطاع المالي عموماً.

وعن استراتيجيات توزيع الأصول والتوصيفات لسعام 2008، وهي استراتيجيات عامة بالطبع، لاَّ كل عميل يُنصح باستراتيجية مختلفة تتناسب وشهيقته الاستثمارية واستعداداته للمخاطرة، يقول ماير أنَّ هناك أفضلية لقطاع الطاقة والمواد والسلع الاستهلاكية. وعلى مستوى التوزيع الجغرافي للأصول في المحافظ، هناك أفضلية للأسهم الأميركية على الأسهم الأوروبية، وأفضلية للأسواق الصاعدة على حساب اليابان.

بالنسبة لمنتجات الدخل الثابت، هناك بعض الفئات الجاذبة من حيث التناقص أو التقييم، لكن على العموم يجب تجنب سندات دين الشركات طويلة الأمد.

وقد عززت أزمة القروض، التي ضربت الأسواق العالمية الرئيسية، مكانة البنوك الخاصة المخرقة مثل Julius Baer الذي هو مدير ثروات محض، ولا يتعامل مصرفية الاستثمار لا من قريب ولا من بعيد. فعلاء

## الصرفية الخاصة،

## ليست منتجات جاهزة،

## بل مقاربة لحاجات العميل

البنوك الشاملة بدأوا يراقبون عن كثب المؤسسات المالية التي يتعاملون معها. ويقول ماير: ليس لدينا أي Julius Baer اكتشاف مباشر في السوق على المراكز المالية الثانوية. وبما أنَّ هذه التطورات قد تؤثر على الأسواق ولو بطريقة غير مباشرة، فنحن ننصح عملاءنا عن قرب في ما يتعلق باستثماراتهم وبالعروض المتوفرة في البيئة الحالية للسوق. باختصار ننصحهم بالحنن والاستروية في قراراتهم وخططهم الاستثمارية.

## ماذا عن المنطقة؟

تتمتع اقتصادات منطقة الشرق الأوسط بمعطيات ماركوية تعد الأقوى والأكثر صلابة بين الأسواق الصاعدة في الوقت الراهن، مدعومة بالصادرات النفطية المتزايدة في ظل الطلب العالي المتنامي على النفط. لكن التطور البارز في أسواق المنطقة يتمثل بنجاح سياسات التوزيع الاقتصادي ومصادر الدخل الواعدة في قطاعات أخرى (غير النفط) مثل السياحة والقطاع المالي. كما أن قطعي العقار والبنكي التحتية أصبحا من ضمن نهج التنوع المذكور. "سيظل العقار يسجل معدلات نمو قوية خلال السنوات المقبلة، لكن يجب القيام بالاستثمارات العقارية بعناية فائقة، خصوصاً أن هناك مشاريع تنقصها الأسس السليمة، وبمبنى على قواعد غير صحيحة. هذا ما يشير إليه ماير، لافتاً من جهة أخرى إلى ضرورة أن تعالج السلطات المالية والتقديرية مشكلة التضمك المتزايدة، والضائقة على الاقتصاد والأسواق، معتبراً هذه المشكلة نتيجة سنوات من النمو السريع، لكنها أيضاً، وإلى حدٍّ معين، نتيجة أنظمة صرف غير مرنة.

بالنسبة لغوة أسعار النفط الذي لا يزال مصدر الدخل الرئيسي للخليج، ورافعة النمو الاقتصادي والتنمية فيها بشكل مباشر، ويشكل غير مباشر في البلدان العربية الأخرى، يقول ماير: "على المدى الطويل، نحن نرى وتزداد سيادته من الطلب العالمي على النفط سيبقى أكبر من العرض. في الوقت نفسه، لن تكون التكنولوجيا الجديدة المرسدة للطاقة ومصادر الطاقة البديلة قادرة على ردم البوة بين العرض والطلب. وبالتالي، أسعار النفط ستظل فوق عتبة الـ 100 دولار للمبرميل الواحد، لكن مع عدم استثناء إمكانات حصول تراجع مؤقت لأسعار النفط على المدى القصير إلى نحو 90 دولاراً." ■

البيت صلوفا الغاء



ولكن سبب في العالم...

من وجهات راقية تتمتع بأعلى مستويات الفخامة والرفاهية في مختلف أنحاء العالم، إلى خدمات متميزة في عالم السياحة والسفر، نرافقك في سرايا منذ اللحظة الأولى لاتخاذ قرارك بالتوجه نحو بهوت تملؤها الحياة، حيث للفخامة والراقي، لنجعل من رحلتك ذكرى لا تنسى.

**سرايا**  
escapewithsaraya.com

الراعي البلاتيني لسيتي سكيب دبي  
زورنا في جناح 5 B 10  
من ٦-٩ شهرياً أول ٢٠٠٨

**Cityscape**  
دبي



جبل روليه

# MIRABAUD

## بنك الخصوصية المطلقة

ما إن تدخل أروقة بنك MIRABAUD، تشعر فوراً بالخصوصية المطلقة التي جعلت هذا البنك أحد أبرز مداميك صناعة الخدمات المصرفية الخاصة السويسرية.. الخاصة جداً.

تأسس بنك MIRABAUD & Cie كمصرف خاص في جنيف العام 1819. وعلى مدى ما يقارب القرنين من الزمن، بنى البنك بثبوتاً تقاليده المصرفية الخاصة العريقة على أسس الثقة والخصوصية والتميز والابتكار. وكان خلال الأزمات المالية الكبرى، المنجاً الأخير للعملاء طلباً للمشورة والحماية والأمان كونه أبقى على سمة البنك السويسري المحافظ وغير الغامر رغم نشاطه في قلب الأحداث في المراكز المالية العالمية.

وتوليفات من منتجات Mirabaud وأفضل المنتجات العائدة لأطراف شالطة، اتخذاً مبدأ الهندسة أو للنصبة المفتوحة. وفي ما يتعلق بسترانجيات الاستثمار، يعتمد مدراء الأصول في البنك بشكل أساسي على الموارد الذاتية، التحليل المالي، القواعد الإحصائية حول الأسواق، التحليلات الكمية والنوعية، التدقيق بانتقاء الصناديق ومدراء الصناديق، إضافة إلى فرق خبراء Mirabaud حول العالم.

يتمتع Mirabaud بخبرة واسعة في إدارة صناديق الاستثمار التقليدية، ويقول روليه في هذا المجال إن أداء الصناديق المدارة من قبل مدير واحد، أو تلك التي يديرها مدراء عدة، تعتمد بشكل أساسي على اتجاهات الأسواق التي تستثمر فيها، ولهذا السبب يستثمر البنك في أسواق محدّدة معتمداً على فريق مستشاري الاستثمار والمحلّين الماليين لديه الذين لهم خبرة محلية قوية في السوق التي تستهدفها. يدير Mirabaud بنفسه (بطريقة مباشرة) صناديق مدوّلة باليورو واليورو والفرنك السويسري. كما يدير (بطريقة عدة مدراء) صناديق استثمار موجهة حصراً إلى أوروبا وآسيا، وتقوم على سترانجيات تفريق تنوع الأصول، وتوزيع المخاطر.

### الاستثمارات البديلة

يُعد Mirabaud من بين البنوك الأولى في سويسرا التي وضعت الاستثمارات البديلة (Alternative investments) في صلب عملها وخدماتها، وذلك من أجل تعزيز أداء الأصول والمخاطر المستندة إليه. يقول روليه: "كنا السباقين في الاستثمار البديل منذ أكثر من

على أداء السوق Outperform، وذلك بهدف تنمية الثروة على المدين المتوسط والبعيد، Mirabaud باختصار هو عنوان الالتزام طويل الأمد بالعملاء بالاستناد إلى فهم شامل لأدائهم لكن مع الأخذ في الاعتبار مستوى المخاطر المرتبط على أي قرار استثماري، فهذه الأول تحقيق الحد الأقصى من الحفاظ على رأس المال الموثق وتعليمه، مع مستوى مقبول من المخاطر، إذ لا أرباح في نهاية المطاف من دون حد معين من الهزات النسبية. نحن مهتمون بإدارة الاستثمار وإدارة المخاطر بأعلى مستوى من الكفاءة المهنية والحرص على أموال العملاء".

يحرص البنك عمله فقط بإدارة الثروات والأصول، وهذه من أهم ميزاته خصوصاً بعد النتائج الضعيفة للأزمة المالية الأخيرة التي عصفت بالأسواق العالمية مخلفة وراءها خسائر بقيمة 600 مليار دولار ذهبت مع الريح، وكان أحد أهم أسبابها الجمع ما بين الصيرفة التقليدية وصيرفة الأعمال ما يُعرف بالصيرفة الشاملة أو الإنتمائية.

### منصة الخدمات

وبصفتها مديراً عالمياً للثروات والأصول، يبيّن Mirabaud على إرثه الطويل وخبرته الكبيرة في صناعة الخدمات المصرفية الخاصة ليقدم للعملاء خدمات إدارة المحافظ الاستثمارية الفردية للمهنة وفق أهداف وتطلّعات كل عميل، إدارة الاستثمارات المؤسسية، إدارة الصناديق وأعمال الوساطة وخدمات الوصاية. بالنسبة للثروات واستثمارات العملاء الأفراد، يضع البنك لهم هندسات مالية

رئيسيـس (Middle East) Mirabaud Gilles Rollet، الذي واكبته "الأفكار والأعمال" على مدى مشواره الطويل في بنك ABN AMRO كرئيس الخدمات المصرفية الاستثمارية، ثم كرئيس صيرفة الاستثمار في البنك لقطاع الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، يقول إن ما يميّز Mirabaud عن باقي المؤسسات المالية هو أن الشركاء الذين يديرون البنك ويشرفون شخصياً على العلاقات مع العملاء وعلى تطوير المنتجات، ويشرفون كذلك بشكل مباشر على كافة أنشطة البنك وعلى كافة لستويات: "العلاقة المباشرة مع العملاء تفوّل الشركاء - المدراء معرفة احتياجاتهم الشخصية، وبالتالي الإشراف على تطوير المنتجات ومهندسة حلول الاستثمار وفق تلك الاحتياجات، لأن فلسفة البنك تقوم أساساً على الخدمة الشخصية للـ Personalised".

ورغم انتشاره العالمي ونزوله إلى قلب المعركة في الأسواق المالية العالمية الرئيسية والناشئة، يظل Mirabaud بنكاً ذات بُعد إنساني Banque à taille humaine. وفلسفته الاستثمارية، كما يؤكّد روليه، هي امتداد طبيعي لسمته التاريخية كمصرف سويسري خاص يقوم بواجب عمله الدقيق على احترام خصوصيات العميل، الاحتراف، التبحّر والرؤية بعيدة المدى، التروي وألحظ من دون أن يعني ذلك عدم اقتناص الفرص المجزية السانحة في السوق.

تجمع هذه المقاربة الاستثمارية بين ضرورات الحفاظ على رأس المال والسعي الحديث لتحقيق الأداء الأقصى الذي يتفوّق



EBEL

THE ABSENCE OF VINCE

# ایلیس

—



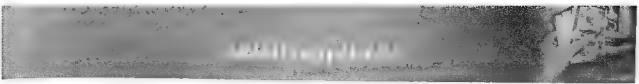
1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 26

المادة 2: لا يجوز للمحكمة أن تقرر ما يلي:

المجلة ١٤٣٨ هـ / ٢٠١٦ م

[www.ebel.com](http://www.ebel.com)

[illegible]



## خريطة انتشار MIRABAUD

تمثل خريطة انتشار بنك MIRABAUD في العالم:

– سويسرا عبر شركة انتشار بنك MIRABAUD & Cie, banquiers privés الذي يقدم الخدمات المصرفية الخاصة على أنوعها بما فيها إدارة التقديرية للمحافظ (Discretionary)، خدمات الوصاية (Custody) والشهرة والاستشارية، الصناديق التقليدية وصناديق الاستثمار البديل، خدمات التخطيط المالي والتخطيط للمعاملات (Family office). عبر الشركة لإدارة MIRABAUD SA، شركة التخطيط المالي والتخطيط للاستثمارات المؤسسية (فروع جنيف وزيوريخ)، إضافة إلى خدمات B2B (Business-to-Business) في مجال الوصاية والبحوث ودراسات تحليل الأسواق وتطوير منصات تكنولوجيا المعلومات IT platform التي تقوم بها الشركة التابعة MirServices SA.

– لندن عبر Mirabaud Securities Limited المتخصصة بأعمال الوساطة في أسواق الأسهم الأوروبية إضافة إلى الولايات المتحدة وكندا وأستراليا، وعبر Mirabaud Investment Management Limited المتخصصة بإدارة الاستثمارات المؤسسية وخصوصاً صناديق الثروة.

– هونغ كونغ عبر Mirabaud Securities (Asia) Limited المتخصصة بأعمال الوساطة في أسواق الأسهم الآسيوية والتي تقدم خدماتها للعملاء المؤسسيين وفي مقدمتهم صناديق التحوط (Arbitrage funds)، بنوك الأعمال والبنوك الشاملة، شركات إدارة الأصول، ومزودا صناديق التحوط.

– باريس عبر Mirabaud Gestion SA التي تقدم خدماتها للعملاء الأفراد أصحاب الثروات الكبرى والتفخصصة بإدارة غير المباشرة للاستثمارات البديلة.

– موناكو عبر Mirabaud Gestion Privée SAM المتخصصة بإدارة الثروات الخاصة،

– مونتريال عبر Mirabaud Canada Inc. للخدمات المصرفية الخاصة لكبار العملاء الأفراد والمؤسسيين، وعبر Mirabaud Gestion Inc. التي تقدم خدمات إدارة المحافظ وهي صاحبة الخبرة السمعة بأسواق الأسهم الأمريكية الشاملة.

– دبي عبر Mirabaud (Middle East) Limited؛ بالإضافة إلى تواجدهم البنك في الباهاماس.

اتفاقية مماثلة مع بنك محلي في دبي لتزويد العملاء بالخدمات المصرفية العقارية على اختلافها.

### صناديق للمنطقة

لإيمانه بأسواق المنطقة، طوّر Mirabaud مجموعة من الصناديق الخاصة بالمنطقة من بينها: صندوق عقاري يستثمر في دبي وأبوظبي وعمان وقطر، ويتراوح حجمه ما بين 100 و150 مليون دولار، صندوق هو الأول من نوعه للاستثمار بالغulf في الشرق الأوسط، وحجمه 25 مليون دولار، والهدف الموضوع للعثور على الاستثمار فيه ما بين 30 و40%.

وعلى جدول أعمال البنك أيضاً تأسيس صندوق صناديق تحوط شرق أوسطية، مستفيداً من خبراته الكبيرة جداً في هذا المجال، إذ إن صناديق التحوط تُعدّ ممكن قوة Mirabaud، وسيتركز عمل البنك على اختيار أفضل صناديق التحوط في الشرق الأوسط للاستثمار فيها.

يُذكر في هذا السياق أن Mirabaud وضع في متناول العملاء المؤسسيين فرصة الاستثمار في صندوق صناديق التحوط الذي تديره Haussmann Holding، وهو من أفضل صناديق صناديق التحوط في العالم، ويتجاوز العائد السنوي على الاستثمار فيه 17.7% في السنة. ■

لثلاثين عاماً ولا يزال تحتفظ بمركز قيادي في هذا المجال خصوصاً في مجال صناعة المنتجات المركبة وطرح الصناديق المتخصصة.

يُشار في هذا السياق إلى أن Mirabaud أمس بالتعاون مع شركاء خارجيين مجموعة من الصناديق الإقليمية (في أمريكا الشمالية، أوروبا وآسيا) المتخصصة بالاستثمارات البديلة. وتجمع تلك الصناديق بين العديد من الأساليب الاستثمارية، إضافة إلى الاستثمارات قصيرة وطويلة الأمد بغية إخضاع الزروة الكاملة على عملها. كما يشارك البنك بإدارة Co-management أحد أكبر صناديق الاستثمار البديل في العالم المأثر من قبل مراء عدة.

من جهة أخرى، يرصد ويتابع محلّو ومستشارو الاستثمار البديل في Mirabaud أفضل المنتجات العالمية لتوضيحها في تصريف العملاء، في عالم من الصناديق طويلة الأمد، والصناديق البديلة التي يتجاوز عددها 16 ألف صندوق، من الصعب جداً على العملاء أن يكتفوا أترها ويرصدوا الجيد منها بأنفسهم. هذه مهمة شاقة عليهم، إن لم تكن مستحيلة، خصوصاً إذا علمنا أن هناك 10 إلى 15 ألف فقط من تلك الصناديق نوع في تقديم عوائد قوية ثابتة.

يستخدم Mirabaud عملية رصد الصناديق مجموعة من أساليب التحليل الكمي لاستخلاص سجل أداء كل مدير صناديق، وأنهم من ذلك استخدمه معايير التحليل النوعي أي التحليل العميق للبنى وهيكلية إدارة الصناديق، وتقييم قدرتهم على اتخاذ أفضل القرارات الاستثمارية بما فيها استراتيجيات الخروج من بون خسائر، أو باقل خسائر ممكنة، إضافة بالطبع إلى استراتيجيات التحوط ولغاياضة وأدائها.

### الإلتزام بالمنطقة

لا تخرج شركة Mirabaud (Middle East) Ltd. من هذا السمار العريق للمجموعة الأم من صناعة الصيرفة الخاصة، بل أتى تأسيسها في دبي، ثم انطلاق عملها الفعلي في شهر نوفمبر، ترجمة مباشرة للإلتزام Mirabaud بالاستراتيجية بالمنطقة وتأكيداً على العلاقة بعيدة المدى مع العملاء العرب الذين خبروا ما للبنك من باع طويل في الخدمات المصرفية الخاصة التي كان يقدمتها لهم من لندن وجنيف وزيوريخ وغيرها.

تحتضن Mirabaud الشرق الأوسط في مجال إدارة الثروات والأصول. وهي، بحسب رئيسها روليه، تعمل كمدير أصول وثروات مستقل وتتعاون مع البنوك المحلية،

بالاهتمام اللازم تَظَر

البسمة في كلِّ المواسم



FOUR SEASONS  
*Hotels and Resorts*

امساكك بالحياة في عِزِّها

اتصل بمسئولك السياحي أو قم بزيارة موقعنا على الإنترنت: [WWW.FOURSEASONS.COM](http://WWW.FOURSEASONS.COM)



# إرنست ويونغ للاستشارات خدمات متكاملة للخصخصة وإعادة هيكلة الشركات

تقدم "إرنست ويونغ للاستشارات - حلول استشارات الأعمال" مروحة متكاملة من الخدمات الاستشارية لتغطي بذلك كل حاجات الشركات والمؤسسات على هذا الصعيد، وتشمل هذه المروحة المجالات الضريبية والمالية والإدارية.

طواقم تقنية ومهنية متخصصة، ومن الصعوبة بمكان أن تكون أية شركة، مهما كانت كبيرة، كل الإختصاصات، ناهيك أن إعادة هيكلة أي قطاع، الطاقة أو المياه وسواهما، تحتاج إلى سنوات عدة، خصوصاً في أسواق كبيرة كالمعمودية مثلاً. لذا يكمن دورنا في مساعدة الدولة على تهيئة البيئة الاقتصادية والقانونية العامة لعمليات الخصخصة، والمساعدة في خلق الأطر والأنظمة الداخلية الجيدة للقطاعات المنيرة لخصخصتها، وإيجاد القوانين المحذرة للقطاع الخاص، مع الأخذ في الاعتبار السوق الاقتصادية لهذه الدولة أو تلك، إذ لكل سوق خصوصياتها ولا يمكن تعميم تجربة ما على الجميع.

تذهب الشركة في هذا الخصوص إلى أصول الدول بغية تقييمها، ثم العمل على وضع ميزانيات خاصة بكل منها، على أن تكون قابلة للتقييم إلى البنوك على غرار أي شركة خاصة أخرى. وتساعد هذه الميزانيات على الوقوف على مكان القوة والضعف، ومواطن الهدر والخسارة. كما تساعد أيضاً في الحصول على تمويل للمشاريع المتعلقة بهذه الأصول أو للرفق العام، شأنه شأن أي مشروع خاص، بالاعتماد على توقعات الربحية والتدفقات النقدية وغيرها، "بمعنى أننا نساعد المؤسسات العامة أن تكون لها عقلية القطاع الخاص وأن تعمل على أسس تجارية".

وهكذا تساعد "إرنست ويونغ للاستشارات" على تهيئة المرافق العامة للخصخصة، أو تحويلها إلى شركات رابحة تمهيداً لبيعها إلى القطاع الخاص، ويؤكد البيطار في هذا السياق أن الشركة تملك كل الخبرات الضرورية لوضع ميزانيات خاصة

وأنشطتها. نحن نقيم مدى الفاعلية ومستوى الحماية والأمان اللذين تتيحهما بيئة تكنولوجيا المعلومات المستخدمة، وما تحتاجه الشركات لتسيير أعمالها بشكل أفضل". ويضيف مؤكداً: "نحن نقف إلى جانب العميل، وحياديتنا تجاه تكنولوجيا المعلومات الكثيرة المتواجدة في السوق تمكننا من اختيار الأفضل له، وما يناسبه. نحن حياديون إلا في ما يتعلق بمصلحة العميل، فنحن معه".

## الخصخصة وإعادة الهيكلة

تعد "إرنست ويونغ للاستشارات - حلول استشارات الأعمال" من بين الشركات المتخصصة وهي صاحبة الباع الطويل بإعادة الهيكلة والخصخصة. وقد وضعت نصب أعينها بأن تكون لاعباً أساسياً في منطقة الشرق الأوسط في هذا المجال، الذي أصبح حقيقة واقعة في المنطقة، حيث لا مفر من الخصخصة ولا رجوع عنها.

لدى الشركة فريق عمل متخصص بإعادة الهيكلة والخصخصة في الشرق الأوسط استقدمته من أوروبا منذ 6 سنوات، إيماناً منها بأن المنطقة مقبلة على إصلاح اقتصادي وإعادة هيكلة بالعمق. ويتركز عمل هذا الفريق على مساعدة شركات القطاع العام وتحويلها للخصخصة، إضافة إلى مساعدة القطاع الخاص لأخذ دوره في هذا الإطار.

يقول البيطار: "يحتاج هذا العمل إلى

تفهم للمشورة المالية إلى شقين رئيسيين: الأول، خيمات العمليات المالية Transaction Advisory Services التي تضم نشاط تمويل الشركات؛ والثاني، الخدمات الداعمة للعمليات المالية Transaction support التي تضم مخططات العمل والتقييم والدراسات الاقتصادية والدراسات القانونية وغيرها. وبهذه المروحة من الخدمات يمكن لـ "إرنست ويونغ" أن تأخذ على عاتقها كل عملية ترتيب الإصدارات الأولية من القفها إلى يائها، أي تحضير ملف الإصدار بمختلف تواجبه المالية والقانونية والعملياتية واللوجيستية. أما المشورة الإدارية، فتتاول هيكلة الشركات وتطوير النظم الإدارية وتقييم ستراتيجمات العمل وسبل تحقيقها وكيفية ترقية الموارد البشرية لوضع تلك الستراتيجمات موضع التنفيذ، إضافة إلى تقييم ووضع أنظمة إدارة العلاقة بالعملاء CRM وتطوير قنوات تسليم الخدمات Supply chain المالية المتعلقة بذلك.

الشريك المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط في "إرنست ويونغ للاستشارات - حلول استشارات الأعمال"، عمر البيطار يقول: "إن الشركة تقدم، إضافة إلى ذلك، خدمات تقييم نظم تكنولوجيا المعلومات المعتمدة من قبل الشركات ومستوى الأمان والمخاطر، وكيفية تطوير تلك النظم بما يضمن توفير مستوى أعلى من الفاعلية والأمان من دون التدخل في الجوانب التطبيقية وشراء نظم تقنيات للمعلومات هذه أو تلك، بل ينحصر عملنا بالتقييم كاستشار حيادي وخبير نزيه، وبمساعدة الشركات على اختيار النظم الأفضل لأعمالها

## نمط الاستثمار في الشرق الأوسط والعالم

### صندوق الفرص العربية

برنامج استثماري جديد يؤمن لك الاستفادة من النمو المتزايد في المنطقة

معتدلاً على الظروف الإيجابية للاستثمار في أسواق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، يقدم لك بنك هونداي الفرص العربية \* وهو صندوق استثماري يتيح لديرك شركة عربية المملوكة للصندوق.

لقد صُمم هذا الصندوق ليأمن متطلبات المستثمرين الباحثين عن عوائد متوسطة أو طويلة الأجل على رأس المال عن طريق استثمارات متنوعة في منطقة من الأسهم التابعة للشركات الرائدة في المنطقة.

يرتكز الصندوق على اقتناص أفضل الفرص الاستثمارية في أسواق المنطقة، دون التركيز على قطاع محدد أو بلد معين، لا يل يمتد على سياسة تقييم الأسهم المدرجة في هذه الأسواق ورصد تحركاتها، بغية التفاعل الدائم مع متغيراتها والاستفادة من أفضل الظروف المتاحة.

بذلك، تكون على ثقة بأن شبكنا تحسداً لك أفضل الفرص لتعزيز العوائد على استثمارك.

\* تمت الموافقة على صندوق الفرص العربية من قبل هيئة السوق المالية في السعودية وصندوق لاند المرموك.

عوده العربية السعودية

بنك عوده

www.banqueaudi.com

لشأن | سويسرا | فرنسا | الأردن | سورية | مصر | السودان | السعودية | قطر | الإمارات العربية المتحدة

## ■ ■ نستهدف 20 في المئة من سوق الإصدارات الأولية متوسطة الحجم

هنا لنناقش البنوك المحلية الكبيرة على المشاريع الكبرى، بل لنناقش في سوق المشاريع متوسطة الحجم. لدينا ميزاننا التفاضلية وقيمة مضافة في السوق، ومقاربتنا تختلف كثيراً مع مقاربة البنوك المحلية والشركات المالية. مقاربتنا قائمة على ما نسعى تحقيق جهوية العميل Readiness assessment، مثلاً إذا كان العميل مجموعة عائلية تنوي التحول إلى شركة مساهمة نسال إلى أي مدى هم مستعدون للذهاب في هذا الخيار أو الائتمانية على المجموعة أن تتحلّى بصفات الشركة العامة أو تتبنّى هذه الصفات بشكل كامل أو الإلزام العملي تستغل حكماً. نحن نقف مع العميل للوقت المبني ومدى جهوزيته في الذهاب بعيداً في خيارات الجديدة. نحن لا يهمننا أن نأخذ الإلهام على غرارها، لأنّ النجاح بعيد وليس فقط حصد الصفقات كيفما اتفق. نحن هنا لننجز الأشياء وليس لنجوز بالصفقات. ووضوح أنه لسوء الحظ هناك شركات عائلية تحولت إلى شركات مساهمة لكن لا تزال تعمل كشركات عائلية، وكذلك هناك مؤسسات عامة جرت إعادة هيكلتها لكنها لا تزال تتصرف كما كانت من قبل أو "إعادة الهيكلة والخصخصة مسار طويل يحتاج إلى ثقافة عمل مختلفة لا تزال نفتقر إليها في العديد من أسواق المنطقة، كما أن الأسواق المالية في الشرق الأوسط لا تزال في بداياتها.

الفرق الآخر أن بنوك الأعمال وشركات الاستثمار لها أنشطة وخدمات يمكن أن تستفيد منها في علاقاتها مع العملاء، وخدمات الشورة قد تكون فقط من الأنشطة الداعمة، بمعنى أنها تذهب إلى العميل مع سلة كاملة من المنتجات والخدمات لتوجيه منها، في حين أن الشورة هي صلب عمل شركة "إرنست ويونغ للإستشارات"، بل عملها الوحيد، وهذا فرق كبير من حيث نوعية وجودة الخدمات الإستشارية المركزة التي تقدمها. "ما يهتنا ليس فقط نجاح الإصدار بل حيت، بل كيفية مسار الإصدار سنتين أو خمس سنوات على الإصدار. كما أننا محافظون جداً، ولا نريد أن نأخذ الصفقات فقط لنبقى في السوق من دون

بالقطاعات العامة استناداً إلى خبراتها الحاسبية والمالية والاستشارية المتراكمة من عملها مع القطاع الخاص. وفي الجانب القانونية والتشريعية والتقنية الصرفة، تستقدم الشركة خبرات كبرى البيوتات والشركات المحلية بغية تقديم الحزمة المتكاملة (القانونية والمالية والتقنية) لخصخصة مرافق القطاع العام بما فيها تقييم المرفق، وتسعير الرخص والإميازات، وتحديد التعرفة، والظوترة، وكيفية التحصيل، والقوانين والأنظمة التي تسمى كل ذلك، والحوافز المالية والضريبية للقطعة للقطاع الخاص، بحيث عندما يدخل المستثمر "يعرف على ماذا يدخل".

كما لدى الشركة خبرات واسعة في مجال إعادة هيكلة الشركات الخاصة وتطوير أنظمتها الإدارية وسرارياتجياتها. وهي دخلت بقوة على خط تحويل للشركات أو المجموعات العائلية إلى شركات مساهمة على قائمة من أسس جديدة من الإدارة، واصل هذه من الملكية، وفتح رأس المال وقاعدة المساهمين، بغية تمكينها على التوسع وزيادة قدراتها التنافسية والاستفادة أكثر من ميزاتها التفاضلية.

### الميزات التفاضلية

من المعروف أن بنوك الاستثمار العالمية مثل HSBC قد حصلت زينة عمليات إعادة الهيكلة والخصخصة في البلدان العربية والأفريقية خصوصاً، وتكاد تطبق على هذا البزنس بالكامل نظراً لقدراتها المالية والتنافسية الضاربة وخبراتها المتقدمة جداً في مجال الشورة المالية، إضافة بالطبع إلى إمكاناتها الفائقة في ترتيب الإصدارات وإعداد الاكتتابات وإنجاحها نظراً لقدرتها على تأمين أكبر قدر من المكتبيين الأفراد والمؤسسات، وما يزيد الطين بلة على بنوك الأعمال والشركات المتقدمة جداً في قطاع إعادة الهيكلة والخصخصة هو اختلاف البنوك الكبرى في كونسورتيوم مصري لإتمام الصفقات الكبرى في هذا المجال.

أما الصفقات المتوسطة، فهي بمعظمها من نصيب بنوك الأعمال والشركات المالية المحلية الكبرى كون البنوك المحلية تهتم فقط بمشاريع الخصخصة الكبرى.

بين زائر البنوك العالمية الكبرى والبنوك وشركات المال والاستثمار المحلية، أين هو موقع شركة محل "إرنست ويونغ للإستشارات؟" يجيب البطلان: "في الوقت الراهن نحن نعد من اللاعبين الصغار. ولسنا

إعطاء قيمة مضافة".

الفرق أيضاً أن البنوك والشركات المالية تضمّن النجاح الرسمي أو المعلن للإصدار حيث تقوم بنفسها بالاكتاب بالأسهم غير الباعة، من دون أن يعني ذلك نجاحاً حقيقياً وصلياً للإصدار على الدين للتوسط والبيع، أي تحويل الشركة إلى شركة عامة لها مقومات نجاح موضوعية ومهنية. أما "إرنست ويونغ للإستشارات" فلا تكتفب أبداً، بل تسعى أن يكون للإصدار عوامل نجاحه الذاتية والموضوعية بما يضمن نجاح إعادة الهيكلة على المدى البعيد وليس الآن فقط، وبما يضمن تحقيق الأهداف المرجوة من الاكتتاب. السالة مع الآخرين أشبه بمصفقة مالية بحتة، في حين أن السالة معنا هي عملية ستراتيجية بكل ما للكلمة من معنى.

هدف الشركة الحصول على نسبة 20 في المئة من سوق الإصدارات الأولية متوسطة الحجم في غضون السنوات المقبلة، ولدينا كل الإمكانات لتحقيق ذلك، فنحن شركة تتمتع بخبرات استشارية واسعة جداً ومتعددة الأوجه، منها الشورة القانونية والضريبية والمالية والإدارية والعملانية، إضافة إلى خدمات الشورة الداعمة في مجال تقنية المعلومات.

### آلية الشركات

إلى ذلك، توجد الشركة في السعودية والأردن والبحرين وقطر وعمان والكويت وفيها، وقريباً في مصر وقبلي، ويساعدها هذا الانتشار العربي المتزايد على مقاربة أمور الشركات مقاربة إقليمية، بمعنى مساعدتها على التوسع في الأسواق الخارجية. وكذلك في طرح الإصدارات الأولية في أسواق عدة في الوقت نفسه.

الأمر نفسه ينطبق على الإصدارات الخاصة التي تقوم بها الشركة، حيث تساعد عملاءها على الحصول على شركاء استراتيجيين من خلال شبكة تواجدها الإقليمية والدولي الواسعة جداً، بذلك تساعد الشركة المجموعات العائلية للتصرف أو التحول إلى شركات مساهمة، وتساعد أيضاً في التوسع الخارجي أو عقد التحالفات والشراكات الإقليمية والدولية الناجحة. وبذلك ترد "إرنست ويونغ للإستشارات" أسواق المنطقة بميزتين أساسيتين: خبرة بيت استشارات عالي، وقدرته على استغلال الاستشارات المحلية نظراً لما يتتبعه من علاقات وطيدة جداً مع كبرى شركات الاستثمار في العالم، وماتان للزيتان تمكنان القيمة المضافة الأساسية للشركة في السوق. ■

# خطك بلا حدود!



NESMA  
DSL

تتوفر لدى جميع البائعين المعتمدين في المملكة العربية السعودية. يرجى زيارة الموقع الإلكتروني [www.nesma.net.sa](http://www.nesma.net.sa) للحصول على المزيد من المعلومات.

366

0033

NESMA  
لبنان

[www.nesma.net.sa](http://www.nesma.net.sa)

إنترنت وزيادة

## إنفستكوروب

أعلن إنفستكوروب نتائج السنة المالية 2008 المنتهية في 30 يونيو 2008، وذكر أنه على الرغم من تراجع دخل البنك عن المستوى القياسي المسجل في السنة المالية 2007، فإن السنة المالية 2008 كانت ثاني أكثر السنوات ربحية في تاريخه، حيث بلغ الدخل الصافي 151,1 مليون دولار.



نبيل قدير

بانخفاض 50 في المئة عن السنة المالية السابقة. وقد زادت الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية بنسبة 20 في المئة، كما حققت أصول العملاء المتداولة من قبل إنفستكوروب إلى 12,8 مليار دولار، وقيمة التمويلات المستقطبة لتمويل العمليات والأغراض الاستثمارية الأخرى إلى 4,7 مليارات دولار، وتم الحصول على 2,6 مليار لتغطية عدد من صناديق الاستثمار. وبلغ الهامش الصافي للعمليات نحو 42 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين نحو 13 في المئة.

وأشار إنفستكوروب إلى توقيع اتفاقية شراكة بقيمة مليار دولار مع أحد صناديق الاستثمار المساهية في مجلس التعاون الخليجي، بهدف إنشاء صندوق للاستثمار في سوق الدين العقاري في الولايات المتحدة، وقال إن فريق الاستثمار في الشركات الخاصة تمكن من استثمار نحو 438 مليون دولار في ثلاث عمليات تملك لثلاث شركات خاصة هي: "راندل وإيلي"، "آسيكاسيتو"، و"سيمي"، وتملك إضافي في شركة "أدناك". كما تم بيع إحدى شركات المعطاة وهي شركة "إل إم بريك".

كما تمكن صندوق الاستثمار الأول في الفرص الخليجية من استقطاب تمويلات زادت على مليار دولار. وتمكن صندوق الاستثمار الثالث في الشركات التكنولوجية من استقطاب تمويلات نحو 500 مليون دولار، وأجرى استثمار في شركة "أوتيمكو سيهوير أي جي" بقيمة 21 مليون دولار، وخصص نحو 44 مليوناً لتعزيز موارده صندوق الاستثمار في الشركات التكنولوجية، الأول والثاني، وتم استخدام اللوارة الإضافية لتمويل 8 استثمارات جديدة في هذا القطاع.

وبلغت أصول العملاء المستمرة في صناديق الاستثمار التحوطية 5,5 مليارات دولار. وقد تم توفير الموارد الأولية لثلاثة من المبدعين الجدد لصناديق الاستثمار التحوطية، واستقطاب أصول استثمارية تحت الإدارة بما يزيد على الملياري دولار. كما قام فريق برنامج المبدعين المشاركين لصناديق الاستثمار بإطلاق ثلاثة صناديق جديدة. وخصص فريق الاستثمار العقاري تمويلات بقيمة 391 مليون دولار لاستثمارها في عمليات بلغت قيمتها 2,5 مليار دولار، كما استثمر نحو 122 مليون دولار في سوق الدين العقاري.

وقال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لإنفستكوروب "نمير قدير": "تميز استثمار 2008 بحالة لا سابق لها من الاضطراب في الأسواق المالية الدولية، ونتيجة لذلك انخفض حجم عمليات الاستثمار في تلك الشركات الخاصة أو تملك العقارات بشكل كبير، بينما أحدث عدم الاستقرار وتراجع السيولة في الأسواق المالية آثاراً سلبية على عائد صناديق الاستثمار التحوطية وتقييم الاستثمارات". وأضاف: "يمكن تخصيص نتائج العام 2008 بأنها تعكس حصيلة التناقض بين الدلائل المؤيدة لاستقطاب الأموال والتمويلات الاستثمارية في الخليج، وبين الظروف القاسية للاستثمار في الأسواق الدولية. لكننا على ثقة تامة بالمستقبل الزاهر الذي ينظر إليه، وقد عبرنا عن تلك الثقة بزيادة الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية هذه السنة".

## يو.بي.أس.



بيارلارسون

أعلن بنك يو.بي.أس. الاستثماري السويسري، عن مبادرات تهدف إلى تعزيز نموه في منطقة الشرق الأوسط، فعين بيير لارسون رئيساً تنفيذياً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وعضواً في المجلس الإداري للمجموعة. وكان لارسون يشغل منصب الرئيس التنفيذي لبورصة دبي، ومنصب الرئيس التنفيذي لبورصة دبي المالية العالمية وعضواً في مجلس إدارتها. وسيباشر لارسون مسؤولياته في يو.بي.أس. من فرعه في دبي اعتباراً من أول أكتوبر المقبل، تحت إدارة رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة يو.بي.أس. في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا أليكس بيلوتس - ستيفولي.

وسيتم تعيين ميشيل عجاج رئيساً لمجلس إدارة البنك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة إلى دوره الحالي كرئيس لقسم إدارة الكروات في منطقة شرق حوض المتوسط، والشرق الأوسط وأفريقيا.

على صعيد آخر، أعلن بنك يو.بي.أس. عن توسيع فريق عمل قسم الاستثمار المصرفية في المنطقة، حيث عين كريستوفر نيهاس رئيساً مشاركاً لقسم الاستثمارات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

كما خطط البنك لمضاعفة عدد موظفي القسم بحلول نهاية العام 2008، إضافة إلى تغطية إقليمية لأسهم أسواق منطقة الشرق الأوسط من داخل دولة الإمارات العربية المتحدة بحلول نهاية العام 2008، حيث يانز البنك مؤخرًا إلى تغطية اقتصادية لأسهم أسواق الإمارات بواسطة فريق الأبحاث الاقتصادية الأوروبية في لندن.

ودخلت وحدة إدارة الأصول المالية التابعة لـ بنك يو.بي.أس. في شراكة استراتيجية مع شركة أبو ظبي للاستثمار في فبراير 2008، بهدف تطوير وتوزيع وإدارة صناديق البنية التحتية التي تركز على منطقة الشرق الأوسط، وبموجب هذه الشراكة، من المقرر إطلاق صندوق "ADIC-UBS" للبنية التحتية بقيمة 500 مليون دولار خلال العام 2008.

إلى ذلك، أعلن بنك يو.بي.أس. عن حصوله على ترخيص مشروط من هيئة السوق المالية لمزاولة أعماله في المملكة العربية السعودية، وسيتم تعيين جون فريزر رئيساً لمجلس إدارة يو.بي.أس. - السعودية، وهو حالياً يشغل منصب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لوحدة إدارة الأصول المالية لدى يو.بي.أس. فيما يتولى محمد الضحيان، الذي يشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لـ "دار التطوير والإدارة للاستثمار"، منصب نائب رئيس مجلس الإدارة.

كما تم اختيار محمد سمكية كرئيس تنفيذي لشركة يو.بي.أس. - السعودية، التي تخطط لإطلاق عملياتها في السعودية قبل نهاية العام.

وفي إطار سعيه لتعزيز وجوده في المنطقة، تقدم يو.بي.أس. بطلب إلى الهيئة التنظيمية لمركز قطر المالي، للحصول على رخصة لمزاولة أعماله في قطر وافتتاح فرع له في المركز.



Windows Vista® Business باستخدام Acer شركة

# تصميم ترافيل ميت الجديد الأداء في التفاصيل

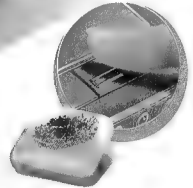


• القدرة الفائقة على العمل مع إمكانية  
الاستخدام في الوضع الثابت.

• القدرة الفائقة على الأداء المحمول  
والفعالية المتفوقة.

• قلب خارجي خفيف مع مروحة  
المغناطيسية أخف من البلاستيك، وأقوى  
منه عشرين ضعفاً.

• قارئ بيولوجي للبيصمات.



إن ترافيل ميت 6292 ( TravelMate 6292 ) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كلوي التتقل، والباحثين من الأداء الشامل والأمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيبة الخارجية المصنوعة من المغناطيسية وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبمساعدة التشغيل، تجعل "ترافيل ميت بروفيل" ( TravelMate Profile ) يمتلك الأداء الموثوق به، والحماية المرنة، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاحترافية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتنقل مع "ترافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.بي.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر إضافي طويل.

For assistance, support and information:  
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046  
All other Regions: +9714 805 6000

Intel, the Intel logo, Centrino and Centrino Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. Microsoft, Windows, the Windows logo and Windows Vista are registered trademarks of Microsoft Corporation. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer Incorporated. All other brand and product names are trademarks or registered trademarks of their respective companies. Copyright 2008 Acer. All rights reserved. Pictures are intended simply to illustrate the products.

## acer



فهد الرجحان

## البنك الأهلي المتحد

حقق البنك الأهلي المتحد أرباحاً صافية بلغت 211,7 مليون دولار للأشهر الستة الأولى من العام الحالي، وارتفع بلغ نسبته 40,5 في المئة عما كانت عليه للفترة نفسها من العام 2007.

وواصل البنك انطلاقته القوية في الربع الأول من العام، لينتهي النصف

الأول منه بتحقيق إيرادات قياسية بلغت 461 مليون دولار، بزيادة 47,2 في المئة عن النصف الأول من 2007. ونجم هذا النمو في الإيرادات بشكل رئيسي عن أنشطة البنك الأساسية. كما أسهمت حصص البنك الاستثمارية في البنوك التابعة والزميلة بدور فعال في تعزيز إيرادات المجموعة، في حين تسهمت نسبة التكاليف إلى الدخل لتصل إلى 32,4 في المئة (35,2 في المئة في النصف الأول من العام 2007).

نجح البنك في تنمية محفظة القروض والتسليفات بنسبة 10 في المئة، وفي تعزيز مستويات السيولة من خلال ارتفاع ودائع العملاء بنسبة 31 في المئة. كما انعكست قوة الأوساط المالية بالبنك بمكانة البنك ومحتلته وضعه المالي في نمو قدره 6,3 في المئة في الودائع من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

أما موجودات المجموعة فنمت بنسبة 17,4 في المئة مقارنة بنهاية العام الماضي، لتبلغ 27 مليار دولار. وبناء على هذه النتائج، ارتفع العائد على متوسط الأصول إلى 2,1 في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين إلى 18,8 في المئة.

وفي تعليق على هذه النتائج، قال رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد فهد الرجحان: "في وقت ما زالت الأسواق المصرفية تنوء تحت وطأة تداعيات أزمة الائتمان العالمية، جاءت نتائج النصف الأول من العام للبنك الأهلي المتحد مشجعة للغاية، وتعكس مرة أخرى نجاح المجموعة في المضي قدماً في تنفيذ خططها الاستراتيجية، من دون اللجوء إلى الصرامة في مجال الرقابة على المخاطر بأشكالها المختلفة".

## الخليجي

أعلن "الخليجي"، الذي يتخذ من الدوحة مقراً له، بياناته المالية عن الربع الثاني من العام الحالي، التي أظهرت نمواً صافياً بقيمة 12,7 مليون ريال قطري، ما رفع حقوق المساهمين بمعدل 4,6 مليارات ريال.

وأعلن البنك عن تعيين وزعمه إسماعيل رئيساً لقسم الخدمات المصرفية الإسلامية. وتنضم إسماعيل إلى الخليجي قادماً من مصرف "بي إن أمرو" في ماليزيا، حيث كانت مسؤولة عن قسم "الشؤون المالية الإسلامية العالمية".

إلى ذلك، افتتح الخليجي مؤخراً فرعاً خاصاً بخدمات الأفراد وآخر متكاملًا. ومع نهاية هذا العام، ينوي البنك افتتاح 6 فروع كاملة التجهيزات ومركزين للخدمات وتركيب 10 صرافات آلية في كافة أنحاء قطر. وسبق لـ "الخليجي" أن قام بتدشين مركز استعلامات يعمل على مدار الساعة وطيلة أيام الأسبوع.



حسن جمعة

## المؤسسة العربية المصرفية

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية أن دخلها الإجمالي بلغ 192 مليون دولار عن الربع الثاني من العام 2008، بزيادة 15 في المئة عن الدخل المحقق في الفترة نفسها من العام 2007. ونذكر أن الدخل من الفوائد بنسبة 54 في المئة، نتيجة تنامي حجم محفظة القروض والأوراق المالية، في حين

تراجع الدخل من غير الفوائد بنسبة 12 في المئة، نتيجة التراجع عن إعادة تقييم أموال صناديق الاستثمار التحوطية، التي قدرت المؤسسة في مارس الماضي الخروج منها تماماً نظراً إلى مخاطر عدم الثقة للسيطر على الأسواق المالية الدولية. وبالنسبة لتكلفة التشغيل، فقد ارتفعت بنسبة 8 في المئة، إلا أن معدل تكلفة التشغيل إلى الدخل الإجمالي (قبل احتساب للودائع) تراجع في النصف الثاني من العام 2008 إلى نحو 48 في المئة.

وبالنظر للتدهور المستمر في القيم السوقية لأوراق الدين للقطاعات بالرهن العقاري والشكوك القوية حول إمكان تحصيل قيمتها، قدرت المؤسسة وضع حد نهائي لوجوداتها من هذه الأوراق، عبر شطب ما تبقى من محفظة أوراق الدين للمضي بأصول عقارية. وترتب على هذا القرار تجنب موزات بقيمة 134 مليون دولار في ميزانية الربع الثاني من 2008. وبسبب ذلك حققت المؤسسة خسائر صافية بقيمة 71 مليون دولار عن عمليات الربع الثاني من العام 2008.

وبلغت قيمة الموجودات الإجمالية المجمعة للمؤسسة العربية المصرفية في نهاية يونيو 2008 نحو 31,8 مليار دولار. أما محفظة الأوراق المالية، فقد تراجعت إلى 12,1 مليار دولار، وزادت محفظة القروض والتسليفات إلى 13,5 مليار دولار، واستمر معدل السيولة للمؤسسة قوياً إذ بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى مجموع الودائع نحو 67 في المئة. وبلغ مجموع حقوق المساهمين (بعد احتساب مخصصات الديون المتعثرة) في نهاية الربع الثاني من العام الحالي نحو 2154 مليون دولار.

وكانت المؤسسة قامت في يونيو 2008 بزيادة رأس مالها من خلال طرح إصدار أسهم وفقاً لنقطة الأولوية في الاكتتاب للمساهمين الحاليين، وبلغ حجم إصدار الأسهم الجديدة مليار سهم بسعر دولار واحد للسهم، زائداً علاوة بقيمة 0,11 دولار للسهم. ونتيجة لذلك أصبحت ملكية المؤسسة موزعة كالتالي: الهيئة العامة للاستثمار - الكويت (29,7 في المئة)، مصرف ليبيا المركزي (29,5 في المئة)، جهاز أبوظبي للاستثمار (27,6 في المئة)، بينما توزعت نسبة 13,2 في المئة الباقية على المساهمين الآخرين.

وبدأت المؤسسة، ابتداء من أول يناير 2008، احتساب معدل كفاية رأس المال وفق أحكام بازل 2، وقد بلغ معدل نحو 15,4 في المئة (في 30 يونيو الماضي)، علماً أن الطريقة 1 من رأس المال تصل وحدها نحو 12,8 في المئة من ذلك المعدل.

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة حسن جمعة: "إن المؤسسة العربية المصرفية تجري حالياً مراجعة شاملة لاستراتيجية المدى المتوسط مشابهة لتلك المراجحة الدورية التي قامت بها في العامين 1997 و2003. ومن المتوقع أن تغطي المراجعة كافة جوانب عمليات المصرف، والنماذج الاقتصادية والتفاسيس التي تعمل فيه ورؤية المجموعة لتسويقها ودورها ورسالتها في المنطقة". ونذكر أن هذه المراجعة تتم بمعاونة مؤسسة استشارية عالمية.



## أمن طموحك ابتداءً من \$50

إتصل الآن على 1272

تريد دخول الأسواق المالية لتحقيق مردود أعلى على مدّخراتك؟ تطمح في الوقت نفسه إلى التّأمين على حياتك وتأمين مستقبل لمّياتك؟

مع البنك اللبناني الفرنسي، كلاهما ممكن من خلال اكتتابك ببرامج **Invest In Life** ابتداءً من ٥٠ دولاراً في الشهر فقط، تؤمّن على حياتك، وتستثمر في الأسواق المالية، لتحقيق أرباح مهمة، ثنائيب طموحك.

لمزيد من المعلومات، إتصل على ١٢٧٢ أو تفضّل بزيارة أي فرع للبنك اللبناني الفرنسي.

البنك  
اللبناني الفرنسي  
ميساهم في طموحاتك

INVEST IN LIFE

## مجموعة سيتي

أعلنت مجموعة سيتي المصرفية أن "بنك قطر التجاري" اختار مصرفها التابع "سيتي بنك إن إيه"، كمصرف إيداع لإصدار أسهم الإيداع العالية الصادرة عنه، والتي تم إدراجها في بورصة لندن للأسهم. وبلغ حجم الإصدار 700 مليون دولار، بسعر 705 دولارات للسهم في الاكتتاب الأولي. ويشكل هذا الإصدار القسم الأكبر من عملية زيادة رأس مال البنك البالغة 900 مليون دولار.

ويأتي تصنيف "بنك قطر التجاري" ثانياً بين البنوك القطرية من حيث حجم الأصول والقروض والودائع، كما تعتبر عملية إصدار أسهم الإيداع العالية من قبل البنك الثانية لجهة حجمها على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك قطر التجاري اندرو ستيفنز: "عزز هذا الإصدار من مكانة البنك وساهم في توسيع قاعدة المستثمرين من المؤسسات، ونجاح إدارة برنامج إصدار الأسهم يعتمد بشكل أساسي على شراكتنا مع مجموعة سيتي المصرفية، وعلى حسن إدارتها". وقالت لليرة العالية لوحة خدمات أسهم الإيداع في سيتي نانسي ليسمور: "تمكّنتنا من استخدام شبكتنا العالمية الواسعة وخبرتنا العميقة لتعزيز علاقات بنك قطر التجاري بالمستثمرين حول العالم، وتطاعل لتعزيز مردود برنامج أسهم الإيداع العالية على بنك قطر التجاري".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ "سيتي" في الشرق الأوسط محمد الشوروي: "يلعب سيتي بنك دور الشريك في النمو للعديد من المؤسسات والشركات الإقليمية الطامحة للتوسع وتنويع مصادر التمويل عبر الأسواق المالية العالمية".



## ساب

دشن ساب مؤخرًا مركز عمليات خدمة عملاء "بنك HSBC الشرق الأوسط" في مدينة الرياض، حضر حفل الافتتاح كبار المسؤولين في "ساب" يتقدمهم مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية نبيل العوشان، الذي قال: "تأتي هذه الخطوة في إطار سلسلة المشاريع المشتركة بين ساب وHSBC. وسيتولى ساب من خلال هذا المركز استقبال المكالمات الواردة باللغة العربية من عملاء HSBC من مختلف أنحاء الشرق الأوسط، في ما يتعلق بالاستفسار عن البطاقات الائتمانية والخدمات المصرفية الأخرى، إضافة إلى تغطية الأسئلة المتعلقة بالخدمات التسويقية للمنتجات الجديدة، وكذلك إجراء اتصالات مع العملاء المحتملين. ويتوقع أن تعالج هذه الوحدة نحو ثلاثة آلاف مكالمة يومياً مع نهاية هذا العام".

وقال المدير التنفيذي للخدمات المصرفية الشخصية في بنك HSBC الشرق الأوسط عبد الفتاح شروف: "يعتبر هذا المركز جزءاً من جهودنا المستمرة لتوزيع عمليات مراكز خدمة العملاء في الشرق الأوسط. ■



محمد نصر عايدين

## بنك الإتحاد الوطني

حققت مجموعة "بنك الإتحاد الوطني" خلال النصف الأول من العام 2008، أرباحاً صافية بلغت 764,6 مليون درهم إماراتي، بزيادة 41 في المئة عن أرباحه في الفترة نفسها من العام 2007، واستمر البنك في تحقيق مائد جيد على متوسط حقوق المساهمين حيث بلغ 22,4 في المئة، وعائد على متوسط الأصول الذي بلغ 2,5 في المئة. وقد أدى النمو القوي في الإيرادات إلى تحسن معدل كفاءة الأداء (التكلفة إلى الدخل) ليبلغ 28,4 في المئة.

وشهدت القروض والتسليفات نمواً قدره 50,4 في المئة، كما ارتفعت ودايع العملاء بنسبة 53,6 في المئة. وبشكل عام، حقق إجمالي الموجودات للمجموعة نمواً قوياً بلغ 43,6 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007، حيث بلغ 64,7 مليار درهم. ومن نشاطات البنك، منحه قرضاً مشتركاً بقيمة 1,4 مليار درهم، إلى شركة أركان لواء البناء، وفاء البنك عملية تجميع القروض كما قام بدور وكيل التسهيلات والتمانات.

وحصل البنك على موافقة السلطة التنظيمية لمركز قطر للعمال لتأسيس فرع له فيه. وعن نتائج البنك، قال الرئيس التنفيذي محمد نصر عايدين: "إن النمو المنظم والمستمر في أرباح ونشاطات البنك يعزز استراتيجيته في التركيز على الأنشطة الأساسية، التي شهدت تحسناً في كل مؤشرات الأداء الرئيسية".

## بنك الخليج الأول

أعلن بنك الخليج الأول عن طرحه سندات إلزامية التحويل إلى أسهم بقيمة 3,6 مليارات درهم إماراتي، لصالح شركاء استراتيجيين في دولة الإمارات العربية المتحدة. وحدد تاريخ استحقاق السندات في يوليو 2011، ونسبة الفائدة التي سيتم دفعها لحاملي السندات قبل تحويلها إلى أسهم توازي قيمة الليبور لثلاثة أشهر + 1 في المئة. أما سعر التحويل فقد تم احتسابه على قيمة 28,80 درهماً. وألبيك الخليج الأول خيار تحويل السندات إلى أسهم بعد ثلاثة أشهر من تاريخ إصدارها.

وتضم لأشعة الشركاء الاستراتيجيين الذين سيتم إصدار السندات لصالحهم، شركة "مبادلة للتأمين"، جهاز الإمارات للاستثمار، "صندوق معاشات ومكافآت التقاعد لإمارة أبوظبي"، "بني فنجوز" التابعة لمجموعة دبي، شركة "صاميم"، شركة "الإمارات السبعة للاستثمار والتجارة الدولية"، شركة "كابيتال إنفستمنت"، شركة "العين الدولية"، شركة "النهضة للاستثمار"، شركة "الضمان للاستثمارات المالية" وشركة "سنابل للاستثمارات المالية والعقارية".

يذكر أن بنك الخليج الأول سيستخدم هذه السندات لتمويل نمو الأعمال المصرفية للأفراد والمؤسسات، إضافة إلى تمويل نمو الشركات التابعة له.

Tunindex celebrates its 10th anniversary  
showing an average annual performance  
of 10%.

*"Patience has its own reward"*

STRAISGO



بورصة تونس  
BOURSE DE TUNIS

[www.bvmt.com.tn](http://www.bvmt.com.tn)

## المصرف الخليجي التجاري



إبراهيم حسين إبراهيم



د. فؤاد عبدالله الجرهر

أعلن المصرف الخليجي التجاري، أنه حقق أرباحاً صافية، في النصف الأول من العام 2008، بلغت 26,2 مليون دينار بحريني، بزيادة 224 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفع إجمالي أصول المصرف بنسبة 182 في المئة، ليصل إلى 483 مليون دينار، وبلغ العائد السنوي على متوسط الأصول 13,9 في المئة، والعائد على متوسط رأس المال 52,4 في المئة.

وأشار رئيس مجلس الإدارة د. فؤاد عبدالله الجرهر إلى إدراج أسهم المصرف في سوق البحرين للأوراق المالية، وقال إن ذلك "سأهم في تنويع وزيادة قاعدة مساهمي المصرف". وبلغت إلى الآن السوق استقبلت أسهم المصرف بطريقة إيجابية، وهو ما بدأ واضحاً من خلال حجم التداولات، حيث كان سعر السهم في نطاق التوقعات.

ومن نتائج المصرف، قال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة إبراهيم حسين إبراهيم: "إنها عكست النمو الإيجابي الذي حققه المصرف من خلال الأنشطة الاستثمارية والعمليات المصرفية التجارية على حد سواء". وأشار إلى أن البنك طرح ثلاثة استثمارات جديدة.

## بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي

أعلن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية عن تحقيق أرباح صافية، خلال النصف الأول من العام 2008، بلغت 15,7 مليون دولار، بزيادة 72,8 في المئة عن أرباحه خلال الفترة نفسها من العام الماضي، وهي أكبر أرباح نصف سنوية يحققها المصرف في تاريخه.

وبلغ إجمالي الدخل 18,63 مليون دولار، في حين بلغ إجمالي مصروفات التشغيل 2,97 مليون دولار، بزيادة 23 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، ونجمت الزيادة عن استقطاب للزبد من الموظفين الذين تم تعيينهم لتطوير خطوط الأعمال المتنامية في المصرف، وعن زيادة تكاليف العيشة. إلى ذلك، تحسنت معدل التكلفة إلى الدخل ليصل إلى 16 في المئة، مقابل 21 في المئة العام 2007.

وبلغ إجمالي قيمة أصول البنك 1615 مليون دولار، مع تسجيل زيادة في الاستثمارات للتاحة للبيع بلغت قيمتها 402 مليون دولار، وهي استثمارات معظمها من الصكوك. كما زادت أصول الرباحة والإجارة إلى 1201 مليون دولار.

قال العضو المنتدب لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي نايف خان: "على الرغم مما استعص به بداية العام من هودء نسبي في النشاط بسبب أزمة الائتمان العالمية، إلا أننا نأمل في تعزيز هذه النتائج والبناء عليها خلال بقية العام 2008".

## بيت التمويل الخليجي



عصام جناهي

بلغت أرباح بيت التمويل الخليجي للربع الثاني من العام الحالي، نحو 104 ملايين دولار، بزيادة 41 في المئة عن الربع الثاني من العام الماضي، ووصلت أرباح النصف الأول من العام إلى 220 مليون دولار، بزيادة 51 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2007.

وتحققت هذه النتائج بشكل أساسي بفضل أرباح مشروع "مدينة ليبيا للمطافة"، الذي تم تصميمه بالشراكة مع الحكومة الليبية، وبفضل أرباح قسم رأس المال للمغامر، الذي كانت أحدث مشاريعه "شركة سينما للإسمنت" التي تم إطلاقها في الربع الثاني من هذا العام.

وكان قسم رأس المال للمغامر في بيت التمويل الخليجي عمل على إطلاق "مصرف الطاقة الأول"، وحصل في بداية العام الحالي على كافة الموافقات والترخيص المطلوبة. كما أكمل، خلال الربع الثاني من العام عملية استقطاب الأموال للمصرف الجديد، حيث وصل رأس المال المدفوع إلى مليار دولار.

على صعيد آخر، قام قسم إدارة الأصول في بيت التمويل الخليجي خلال الربع الثاني بإطلاق "صندوق الخليج والأطلس العقاري التجاري 2- للمملكة المتحدة" والذي تهدف سترأجته الاستثمارية للاستفادة من نهاري أسعار العقارات التجارية في أسواق المملكة المتحدة.

وعن نتائج الربع الثاني، قال رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي عصام جناهي: "منذ البداية الممتازة للعام 2008 لا تزال قوتنا الدفاعية في نشاط، بفضل الطلب الكبير من قبل الحكومات على مشاريع البنى التحتية، وبفضل النتائج الصافية التي حققناها في أعمالنا الأخرى، خاصة أنشطة ومشاريع قسم رأس المال للمغامر لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

وأضاف جناهي: "بهذا الأداء القوي، حان الوقت لمراجعة هيكل المؤسسة المالي وذلك لتحسين عملياتنا التجارية. ومن هذا المنطلق، قام مجلس الإدارة بتعيين مستشارين عالميين للقيام بهذه المراجعة وللمتعرف على أنسب الممارسات الإدارية والقانونية".

من جهة أخرى، أعلن "بيت التمويل الخليجي" مؤخرًا، عن خطة لإنشاء شركة "حديد ميناء"، وهي تهدف إلى تغطية المعجز في قطاعي الحديد والإعمار في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ويشارك بيت التمويل الخليجي في هذه الصفقة، التي تقدر قيمتها الإجمالية بأكثر من 5 مليارات دولار، شركاء سترأجييون هم: "الشركة الإماراتية العالية للاستثمار"، "شركة الخليج للتعمير (تعمير)"، "بنك قطر للاستثمار" (كيو انفست)، "مصرف الطاقة الأول"، إضافة إلى الشريكين التقنيين والاستشاريين، وهما: شركة "أم أن داستون" ومنظمة الخليج للاستشارات الصناعية.



ما عليك... علينا

إن شركة ميدغلف ما لها من خبرة واسعة وتاريخ حافل تميز في قطاع التأمين فهي حتماً "شركة التأمين الفريدة التي يمكنها ان نشاطتوكم اعباءتكم وتخفف كل الانغال عن كاهلكم.

شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين



ميدغلف



موسى عبد العزيز شهادة



عدنان أحمد يوسف

## البنك الإسلامي الأردني

أعلن البنك الإسلامي الأردني عن نتائجها المالية للنصف الأول من العام الحالي، حيث بلغت أرباحها الصافية بعد الضريبة 20,1 مليون دينار، بنمو نسبته 33,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وقال رئيس مجلس إدارة البنك عدنان أحمد يوسف: إن الانجازات الكمية والتمويلية التي حققها البنك تؤكد على دوره الواضح في ترسيخ تجربة الصيرفة الإسلامية في السوق المصرفية الأردنية، حيث عزز البنك قاعدته الرأسمالية، بزيادة رأس ماله إلى 81,25 مليون دينار/ سهم بدلاً من 65 مليون دينار/ سهم. كما زادت حقوق المساهمين خلال النصف الأول لتصل إلى 146,2 مليون دينار، بزيادة 9,9 في المئة عن نهاية العام الماضي.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة، المدير العام للبنك الإسلامي الأردني موسى عبد العزيز شهادة: إن النمو الواضح في الأرباح الموجودات والودائع والاستثمارات، يؤكد على نجاح سياسة الإدارة في تنفيذ الخطط الاستراتيجية والاستمرار في تنويع الخدمات المصرفية وتطويرها. وهذا ينسجم واستراتيجية البنك في تحقيق أهدافه الاستراتيجية في النمو والتطور والتميز، مع مواكبة التغيرات الحديثة لخدماته المالية والاستثمارية بما يتفق والضوابط الشرعية.

## بنك دبي الإسلامي



من اليمين: محمد إبراهيم الشيباني، د. حسين حامد حسن، خالد الكند، (المقر للبنك للمجموعة والرئيس التنفيذي) د. بنك دبي الإسلامي) وسهيل زهير

حقق بنك دبي الإسلامي، خلال النصف الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 1,3 مليار درهم، بزيادة 47 في المئة عن أرباحه في الفترة نفسها من العام 2007، بعد استبعاد الأرباح الفائقة من تحويل حصة في شركة تابعة.

كما ارتفع إجمالي موجودات البنك، في نهاية النصف الأول، إلى 91,4 مليار درهم، بزيادة 21 في المئة عن نهاية النصف الأول من العام الماضي. وارتفعت محفظة البنك التمويلية والاستثمارية بنسبة 34 في المئة، وشهدت وداخ التعاملات نمواً بنسبة 22 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك، مدير ديوان حاكم دبي، محمد إبراهيم الشيباني: يستند هذا النمو إلى الأعمال المصرفية الأساسية، التي لا تعتمد على الأرباح الناتجة من عمليات مشتركة وإصدارات مذكورة. كما يمتلك البنك خطاً طويلاً، من شأنها أن تمكنه من مواصلة هذا النمو في العام 2008. إضافة إلى ذلك حققت استراتيجية البنك التي تهدف إلى تنويع الإيرادات والعمليات نتائج ممتازة، ونحن نسعى إلى مواصلة تنفيذ هذه الاستراتيجية مستقبلاً.

وأشار الشيباني إلى أبرز نشاطات البنك في النصف الأول من العام، ومنها: ترتيب عمليات تمويلية مشتركة وإصدارات مذكورة تجاوزت قيمتها 20 مليار درهم، ونتيجة لذلك، احتل البنك المركز الأول في ترتيب إصدارات الصكوك الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي، وفقاً لوكالة بلومبرج الاقتصادية المتخصصة. كما واصل البنك إطلاق المزيد من المؤسسات والشركات المتخصصة بالتعاون مع شركائه الاستراتيجيين، منها تأسيس مشروع مشترك مع شركة التطوير العقاري "خيل"، تحت اسم "تشيد د.م.م". كما واصل البنك تمويل المشاريع الجديدة في قطاع المرافق، حيث بلغ إجمالي حجم المشاريع التي ساهم فيها 25 مليار درهم، كما واصل البنك توسيع شبكة فروع، التي بلغت 50 فرعاً في الإمارات.

وأعلن الشيباني أن الشركة الجديدة ستعمل بإشراف د. حسين حامد حسن، وسهيل زهير، وسيتولى د. حسين حامد حسن منصب مدير في "دار الشريعة". وهو يعمل مع "بنك دبي الإسلامي" منذ العام 1999، كرئيساً لهيئة الفتوى والرقابة الشرعية.

وسيتولى سهيل زهير، منصب الرئيس التنفيذي لـ "دار الشريعة" وهو يمتلك خبرة تتجاوز 25 عاماً، ويعمل في البنك منذ العام 2001.

## بنك أركابيتا



عاطف عبدالله

أعلن بنك أركابيتا عن توقيع، مع شركائه الإقليمية، اتفاقية شراء نهائية لتملك الشركة الأوروبية للإمداد اللوجستي كيمباني زيوربسان دو بروسناسيون لوجستيك (سي إي بي إل)، المتخصصة في الإمداد والتمويل والخدمات في أوروبا، وذلك من شركة الاستثمار الفرنسية ساغارو، ومن إدارة الشركة الحالية، من دون أن يفصح عن شروط الصفقة أو قيمتها. وأشار إلى أن تسهيلات تمويل الصفقة قدمت مجموعة بنوك، منها "آر بي أس"، و"سي إي بي إل"، و"آر بي أس".

وتقوم شركة "سي إي بي إل"، ومقرها مدينة بيفيل لو كومت في فرنسا، بإدارة وتشغيل 23 مجمع مستودعات إمداد وتمرير، موزعة في كل من فرنسا وألمانيا، ويعمل فيها نحو 2200 موظف. وهي تقدم خدماتها من مواقع مركزية يتم فيها إعداد أوامر شحن البضائع للرسالة إلى وجهات في جميع أنحاء القارة الأوروبية والعالم.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك أركابيتا عاطف عبدالله: تعد هذه الصفقة من الصفقات القليلة بهذا الحجم في أوروبا، التي حصلت على تمويل للتملك للجزء بالاقتراف، في ظل الظروف الاقتصادية السيئة في الأسواق حالياً، وهو ما يعتبر مؤشراً على النوعية العالية لهذه الشركة.



[illegible]

والله اعلم بالصواب

الاطلاع على حوافر وهوائين الاستثمار في تونس

الاطلاع على أبرز فرص الاستثمار المتاحة في تونس

التفاعل مع أبرز المستثمرين العرب في السوق التونسية

## تَنْظِيمُ

وزارة التنمية والتعاون الدولي

بالتعاون مع



**Tunisian Union for Industry,  
Commerce, and Handcrafts**



المجلة الاقتصادية والعمل  
Al-Iktisad Wal-Aamal Group



## فاروق عباس رئيساً تنفيذياً لـ "أبراج كابيتال" في باكستان

أعلنت "أبراج كابيتال"، عن تعيين فاروق عباس رئيساً تنفيذياً لعملياتها في باكستان. ويمتلك عباس (46 عاماً) خبرة مهنية تمتد إلى 22 عاماً، منها 13 عاماً في باكستان، ومنذ انضمامه إلى "أبراج كابيتال" في العام 2005، لعب دوراً أساسياً في تنفيذ استراتيجية الشركة لما بعد الاستحواذ، في العديد من الشركات التابعة لها، بينها مساهمته في توجيه "الوطنية للخدمات الجوية" (ناس) لتصبح أول شركة طيران اقتصادي في السعودية، ومساهمته في تطوير عمليات "مجموعة سبينيس" في لبنان، وتوسيع نطاق عملها إلى مصر، إضافة إلى اتفاقيات التعاون المشترك التي وقعتها في المملكة العربية السعودية وكازاخستان.

وقبل انضمامه إلى "أبراج كابيتال"، شغل عباس منصب المدير العام لشركة "كوكا كولا" في ماليزيا، كما عمل في شركة "يونيليفر" لمنتجات المستهلكين في العالم، وقبلها في الشركة البريطانية المنتجة للمواد الكيميائية "إي سي آي".

إشارة إلى أن "أبراج كابيتال" تستثمر نحو 200 مليون دولار في باكستان، حيث تملك حصصاً في فلات شركات باكستانية هي "مجموعة بوسيكور"، المتخصصة في تكرير النفط، وشركة "أم أس فوجينفر"، المتخصصة في تحويل الصلب لصناعة قطع السيارات، و"بي إم آي" البنك الاستثماري، كما أن العديد من الشركات التابعة لها تعمل حالياً على تطوير عملياتها الاستثمارية في باكستان.

## دويتشه بنك

### ينقل كريستوفر لانج إلى دبي

أعلن "دويتشه بنك" عن انتقال كريستوفر لانج إلى دبي، لإدارة عمل البنك في أسواق الأسهم، والإشراف على الكوادر العاملة في هذا المجال في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

وكان لانج انضم إلى "دويتشه بنك" العام 1995، وتولى مناصب عدة في مجال أسواق الأسهم في كل من لندن



ونيو يورك وهاونج كونج وسيدني، وفي العام 2005، عين كأحد رئيسي قسم أسواق الأسهم لمنطقة أوروبا الوسطى وأوروبا الشرقية والشرق الأوسط وأفريقيا، ليعني بالدرجة الأولى بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

ولعب لانج دوراً مركزياً في بعض أهم الصفقات المالية لـ "دويتشه بنك" في المنطقة، أهمها: الطرح الأولي لـ "موانئ دبي العالمية" (2004) مليارات دولار) وهو إلى اليوم أكبر طرح عام في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، الطرح الأولي لـ "موفيل إنفستمنش" الذي كان أول إنراج لشركة في بورصة دبي العالمية، والطرح الأولي لـ "تورك تليكوم" وهو أكبر طرح عام في تاريخ تركيا. ■

## حبيب أشقر رئيساً تنفيذياً لـ "مورغان ستانلي - السعودية"

أعلنت "مورغان ستانلي" عن تعيينه رئيساً تنفيذياً لـ "مورغان ستانلي - السعودية".

وأشقر من موظفي "مورغان ستانلي" القدامى، انضم إلى الشركة في نيويورك العام 1989. وكان آخر المناصب التي تولاها، رئيس دائرة المبيعات والوساطة لعمليات "مورغان ستانلي" في فرنسا، وهو يحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال من كلية ستيرن للإدارة في نيويورك، ودرجة الماجستير في الاقتصاد من جامعة دوغين في بلويس.



## مسرت حسين مديراً لإدارة المخاطر في "أبو ظبي الإسلامي"

أنشأ مصرف أبوظبي الإسلامي مجموعة إدارية جديدة متخصصة في إدارة المخاطر، وعين مسرت حسين مديراً لها.

ويخضع حسين إلى "أبو ظبي الإسلامي"، حاملاً معه 30 عاماً من الخبرة في الإدارة المصرفية في الشرق الأوسط، وأفريقيا وأوروبا، حيث شغل مناصب عدة في مصارف عالمية ومراكز تمويل معروفة.

## تعيينات جديدة لـ HSBC في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



أعلن بنك HSBC عن تعيين رامي أحمد وتارند كريشناموري، رئيسين مشاركين للأسواق العالية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما عين راجيف شوكلار رئيساً لأسواق رأس المال لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

انضم رامي أحمد إلى HSBC في العام 2002، قادماً من مؤسسة JP Morgan المالية في لندن، وهو يتمتع بخبرة تزيد على 28 عاماً، منها 20 عاماً في مجال الأسواق العالية، حيث تركّز عمله على تغطية وتعزيز علاقات العملاء وتطوير مبيعات للشركات والمنتجات المالية. أما تارند كريشناموري فانضم إلى HSBC في العام 1992، وآخر منصب تولا كان الرئيس المشارك للأسواق العالية في الهند، وهو يتمتع بخبرة في مجال خدمات التداول وإدارة المخاطر والميزانية. وسبق لـ راجيف شوكلار أن تولى منصب رئيس أسواق رأس المال في بنك HSBC السعودية لمدة أربع سنوات.

# في عالم الأعمال تحقيق الهدف ليس نهاية الطريق

خدمات غير محدودة المدى. هذا ما نملكه به في بنك الشارقة، إذ لا تتوقف خدماتنا المصرفية التجارية عند حد إدارة الحسابات الأولية أو تقديم الاستشارات عن الاستثمارات المالية فقط، بل تنمو وتتطور دائماً مع نشاط أعمالك. الرؤيا التجارية تختلف من مجال إلى آخر، ويطلب تطويرها جهداً خاصاً بكل مرحلة، لذا حرصنا على توفير أفضل المقول المتروسة، وأحدث الأدوات والوسائل المبتكرة من أجل توفير الحلول المالية التي تحقق النتائج المنشودة، لا الوعود فحسب. فإذا كنت مستعداً للمضي في الضمار الصحيح، ستجد بنك الشارقة رفيقك على طول الطريق.



**بنك الشارقة**  
**Bank of Sharjah**  
شراكة نحو الأفضل

المكتب الرئيسي / فرع الشارقة: جادة الحسن، من بناية 199 الشارقة - ا.ع.م. هاتف: ٠٦٧١ ٦٥٦٤١١٠ فاكس: ٠٦٧١ ٦٥٦٤١٢٢  
 فرع دبي: شارع القرمود، من بناية 199 دبي - ا.ع.م. هاتف: ٠٤٣١ ٢٤١٧٢٧٠ فاكس: ٠٤٣١ ٢٤١٧٢٧٠  
 فرع أبوظبي: شارع الفياض، من بناية 199 أبوظبي - ا.ع.م. هاتف: ٠٢٦١ ٢٧١٥٥٥٥ فاكس: ٠٢٦١ ٢٧١٥٥٥٥  
 فرع العين: شارع خليفة، من بناية 199 العين - ا.ع.م. هاتف: ٠٣٦١ ٢٧١٧١٧١ فاكس: ٠٣٦١ ٢٧٥٠٠٠٠  
 بريد إلكتروني: bankshj@emirates.net.ae الموقع الإلكتروني: www.bankofsharjah.com

**الواليد حمد بن زومان**

120

وحدات سكنية وتجارية على مساحة تبلغ نحو 3,5 ملايين متر مربع سيعلن عنه في حينه.

ويبلغ إلى أن "الشركة تحصل على مشاريع جديدة بحجم يتراوح ما بين 200 و300 مليون ريال كل شهرين أو ثلاثة. ويبلغ إجمالي حجم المشاريع التي نسوقها اليوم في المملكة نحو 6 مليارات ريال، وتبلغ حصتنا السوقية نحو 40 في المئة بنسبة نمو سنوية تصل إلى 13 في المئة. ويتابع: "ما يهمنا بشكل كبير في هذه المرحلة ليس الصعود بقدر الاستمرارية والحفاظ على تقديم خدمات متميزة، فالسوق كبيرة وتستوعب الكثير من الشركات والبقاء سيكون للشركات التي تقدم خدمات متميزة وتحظى بالصدقية مع الأطراف جميعاً".

### كوادر سعودية 100 في المئة

يكشف بن زومان عن "قيام" سنستشري 21 بإعداد تقاير منظمة لسينوك والمستثمرين تتعلق بشكل رئيسي بالتقييم، ما يعتبر علماً منفصلاً بحد ذاته. وترسل بعضاً من موظفينا إلى الخارج للتدريب على التقييم العقاري، وقد بات لدينا سمعة طيبة إذ نقوم بتقديم هذه الخدمة إلى معظم البنوك، إضافة إلى الشركات الأجنبية التي ترغب في دخول السوق، وتعتمد في عملية التقييم المعايير الدولية حيث نسعى إلى تقديم خدمات عالية بنكهة سعودية.

ويجرب عن فخره بأن "كوادر الشركة هي سعودية 100 في المئة، وهذا يكون لنا سهولة في التعامل مع الفكر نفسه بين مسوقي ومستثمر ومستفيد". ويشدد على أن "الشركة لا تنظر إلى الكسب المادي كأولوية، بل نعتبر أن عملنا مع الملاك هو دخول في شراكة استراتيجية وليس من أجل الحصول على نسبة معينة من الأموال"، موضحاً أن "السوق العقارية تضم نحو 1000 مكتب عقاري تسويقي على مستوى المملكة، وقد فتحت أغلب هذه المكاتب عندما كان العقار مهنة من لا مهنة له. وهذه الطريقة العشوائية في فتح المكاتب تخلق مشكلة في مسألة التسويق، ونحن نواجهها في بعض المشاريع حيث نحتاج أحياناً بأن هناك 6 أو 7 مكاتب تقوم بالتسويق للمشروع ذاته. فمثل هذه الأمور تقلل من قيمة العقار وتخلق إرباكاً للمستثمر، وتصبح المنافسة في السعر على حساب الخدمة. وهذه المعايير تخلق مفهوم التسويق العقاري بشكل عام". ويطلب بن زومان أن "تنظيم سوق المكاتب العقارية عبر وضع مواصفات وشروط محددة لفتح مثل هذه المكاتب".



"برج الطوق"

### التسويق ليس من الكماليات

في المقابل، يقف بن زومان بتحسّن وضع مفهوم التسويق العقاري في السعودية وإن كان لا يزال دون المستوى المطلوب، حيث أصبح عدد لا بأس به من المشاريع الجديدة لا يسوّق إلا عن طريق شركات تسويقية متخصصة. ذلك لأن طبيعة المنتج العقاري اليوم تختلف عن طبيعة المنتجات السابقة التي كانت عبارة عن فلل صغيرة أو مجرد أبنية من طابق أو اثنين". ويجرب عن تقاتله بتوجه مهنة التسويق العقاري في المملكة نحو العمل المؤسساتي ليدتمّ القضاء على العشوائية.

ويبلغ إلى أن "بعض المستثمرين ما زالوا ينظرون إلى التسويق العقاري باعتباره من الكماليات، وهذه النظرة ليست دقيقة. فالمستثمر الذي ضخ نحو 300 مليون ريال لإنهاء مبنى، يرى أن تخصيص نحو 500 ألف ريال للتسويق يعتبر مبلغاً ضخماً". ويضيف: "العقار الجديد من دون تسويق أشبه بالمخمس الذي استحمّ ثمّ ليس ثوباً مستخدماً. وأدعو المستثمرين للنظر إلى التسويق باعتباره عنصراً مهماً جداً، فلا يجب أن يهملوا عليه لأنه سيعطي الردود المادي المطلوب، مفتحاً ما نلظر للمستثمر إلى عملية التسويق باعتباره جزءاً مهماً توازي بأهميتها عملية تصميم المشروع أو حتى بنائه، فذلك سيساعده بشكل كبير على إنجاز مشروعه بدرجة عالية".

ويختم بن زومان مشيراً إلى خطط "سنستشري 21" الرامية إلى فتح فروع جديدة في كل من القصيم ورتبوك، "بعد أن أصبح لدينا 4 فروع في الرياض، وفرع رئيسي في المنطقة الغربية وآخر في المنطقة الشرقية، لافتاً إلى سعي الشركة لتصبح "الخيار الأول عند شراء أو بيع أو إيجاري عقار. ونتمنى أن يتم تسويق جميع المشاريع من خلال "سنستشري 21"، وهدفنا في هذا ليس الربح المادي بقدر ما نطمح إلى خلق سوق منظمة، وما يساعدنا في ذلك هو احترافيتنا التأتية من كوننا جزءاً من شبكة عالمية لديها أكثر من 8 آلاف مكتب و 120 ألف مسوّق حول العالم. وهذه ميزة إضافية يفتتقدنا منافسوننا ونحرص على تفعيلها بشكل أفضل. ■



"برج الدياب"



محمد كروي

# ماس السعودية: تسويق مشاريع بـ 4,5 مليارات ريال

الرياض - الاقتصاد والأعمال

بعد نجاحها في تسويق مشروعي "برج زمزم" و"دار القبلة" بالكامل في كل من مكة المكرمة والمدينة المنورة، تتحضر شركة ماس السعودية لبدء تسويق مجمع أبراج الصفوة السكني التجاري في مكة عبر صكوك الانفتاح التي تميّزت بها، كما تسعى الشركة إلى البدء بالعمل بالتسويق لمشاريع ترفيهية سياحية في كل من جدة والدمام، بعد أن كان نشاطها مقتصرًا على مكة والمدينة.

يشير الشريك في "ماس السعودية" محمد كروي إلى أنّ "عمل الشركة متخصص في تسويق المشاريع العقارية خصوصاً في مكة والمدينة وفق نظام صكوك الانفتاح، وهو نظام استثماري تمّ ابتكاره وصاغته باستلزام من روح الدين الإسلامي الحنيف، ويشبه إلى حد كبير نظام المشاركة بالوقت Timeshare برؤية إسلامية"، ويلفت إلى أنّ فكرة الصكوك تقوم على ترشيد الإنفاق وتقليل التكلفة المالية على العميل، وهي تخوّل كل مسلم امتلاك عقار بجوار الحرم المكي الشريف لفترة زمنية معينة وفي أيّ وقت يشاء.

"برج زمزم" يبيع في 8 أشهر  
تعمل "ماس السعودية" حالياً في مكة والمدينة فقط كون هاتان اللدينتان تعتبران أساس السياحة الدينية، والطلب على العقار فيهما عال جداً، ويقول كروي: "تولينا تسويق 'برج زمزم' وهو يُعدّ أحد أكبر الأبراج الموجودة ضمن وقف الملك عبد العزيز في مكة المكرمة، والذي يضمّ نحو 1240 وحدة سكنية منتشرة في 33 طابقاً تمّ تجهيزها بمستوى غرف 5 نجوم، كما يضمّ مجمعاً تجارياً ومواقف سيارات تسمح لنحو 1400 سيارة، ووصلت تكلفة بناء 'برج زمزم' إلى ملياري ريال، حيث قامت بتطويره شركة منشآت العقارية وفق نظام الـ (B.O.T) لمدة 24 سنة، وقد تمّ بيعه خلال 8 أشهر عبر صكوك الانفتاح".

ويشير إلى أنّ هذا النجاح، والرواج الكبير الذي حققناه في مشروع "برج زمزم" دفعنا إلى الدخول في تسويق مشروع "دار القبلة". ويعتبر "دار القبلة" من أهم مشاريع تطوير المنطقة المركزية في المدينة المنورة، إن

يبعد نحو 150 متراً فقط عن الجهة الجنوبية لساحة الحرم النبوي الشريف، ضمن مساحة تصل إلى أكثر من 8 آلاف متر مربع، بإجمالي مسطحات بناء تبلغ نحو 100 ألف متر مربع، ويضمّ المشروع مجمعاً ضخماً تتكوّن من 10 طوابق تحتوي على 560 وحدة فندقية بمختلف الأحجام، ومبنى مجهّز بمستوى 5 نجوم، كما يحوي مكاتب ومهالاً تجارية ومواقف للسيارات بتكلفة إجمالية وصلت إلى 1,5 مليار. ومن المتوقع أن يتنّه افتتاح "دار القبلة" في العام 2009، مضيفاً: "هذا المشروع تمّ بيعه بالكامل عبر صكوك الانفتاح أيضاً".

## تسويق "مجمع أبراج الصفوة"

يوضح كروي أنّ: "ماس السعودية" وقعت مؤخراً اتفاقية لتسويق "مجمع أبراج الصفوة" السكني والتجاري في مكة المكرمة والذي لا يبعد سوى 50 متراً فقط عن ساحات الحرم المكي الشريف المتصلة بباب الملك عبد العزيز ويتكوّن المجمع من 5 أبراج سكنية تجارية

## "ماس" في سطور

تأسست شركة ماس السعودية من قبل 4 رجال أعمال سعوديين هم: محمد كروي، خالد الشايع، عبد المنعم رضوان وياسر عطاس، وهي نتاج للشركة الأم "ماس العائلة" الكويتية التي تمثل الذراع التسويقية لمجموعة عقارية تضمّ كلا من: "مجموعة عارف الاستثمارية" و"الشركة الدولية للإجارة والاستثمار" وشركة "منشآت العقارية" وشركة "صكوك الأقبية".

بارتفاعات تصل إلى 28 طابقاً، وسيُخصص البرج الخامس لإقامة فندق بمستوى 5 نجوم. هذا المشروع قيد الإنشاء وتصل تكلفته الإجمالية إلى نحو 1,5 مليار ريال وسيضمّ نحو 1800 وحدة سكنية بمستوى فاخر جداً، وتابيح: "هذا المشروع أيضاً سيتمّ تسويقه عبر صكوك الانفتاح".

ويعتبر أنّ "مشروع أبراج الصفوة" يأتي مكملاً لمنظومة المشاريع المتميزة التي تقوم بتسويقها في المملكة ضمن مفهوم الصكوك هذه، والتي أثبتت نجاحاً فائقاً عبر ما تحقّقه للمالك من حصول على حقّ الإقامة في وحدة فندقية من فئة 5 نجوم لسنوات عديدة بسعر ثابت، مع إمكانية استثمار ذلك الحقّ. كما تمتاز مشاريعنا بقرّنها الشديد من الحرم المكي الشريف ما يجعل المخاطر الاستثمارية في تلك المواقف أقلّ من أيّ استثمار في مدن أخرى، خصوصاً وأنّ هذه النقطة تشهد نسب إشغال مرتفعة جداً كون زيارات المسلمين إلى الأماكن الدينية تبقى مستمرة على مدار العام".

## التوسّع نحو المشاريع السياحية

وكشف كروي عن "توجّه جديد لدى 'ماس السعودية' التي تقوم بدراسة مسألة التوسّع في الحصول على مشاريع خارج مكة والمدينة، والدخول في مشاريع ترفيهية سياحية في كل من جدة والدمام نظراً لل دعم والاعتماد للحوظين اللذين بدأت تحظى بهما المشاريع". ويبيّن أنّ "حجم المشاريع التي تسوّقها 'ماس السعودية' تبلغ نحو 4,5 مليارات ريال، وتصل قيمتها السوقية بعد عملية بيعها إلى 10 مليارات". لافتاً إلى أنّ الشركة تنمو بنسبة تتراوح ما بين 30 و40 في المئة سنوياً. ■

## من يسرقك مرة يسرقك ألف مرة

### علامتك التجارية واجهة شركتك الحقيقية .. فاحمها

نؤكد أن مقلدي السلع يدمرون ثقة المستهلكين والعملاء بالعلامة التجارية والمنتج، ويسرقون حصتها السوقية، بل أنهم أيضاً يجعلون ما تم إنفاقه من مال وجهد على الأبحاث التسويقية والدراسات التطويرية لهذه العلامة يذهب سدى ودون جدوى وبما لا يفي حاجتهم الحقيقية. نقدم حماية مطلقة وفريدة لعلامتك التجارية. فإننا نعمل على مساعدتك في فهم متغيرات السوق من خلال مجموعة من الطول المتكاملة والفاعلة التي تضمن عدم الاعتداء على علامتك التجارية، وذلك من خلال: المسح الميداني، تحليل المعلومات، تنسيق الحملات الترويجية مع الجهات الحكومية والرامية ذات العلاقة، المتابعة القانونية ومن ثم المتابعة الدورية ... لذا حان الوقت لحماية حقوقك.

### حماية المستهلك .. مسؤولية الجميع

Hemaya Universal  حماية العالم

[www.hemayauniversal.com](http://www.hemayauniversal.com)

المكتب الرئيسي: (جدة)

هاتف: ٩١١ ٢ ١٥٢ ٤٢٤٤

فاكس: ٩١١ ٢ ١٥٢ ٨٢٨٢



إبراهيم الموصي

# رؤيا للاستثمار العقاري التطوير العقاري بنظرة تنموية

الرياض - الاقتصاد والأعمال

بعد أقل من عام على تأسيسها، تمكنت شركة رؤيا للاستثمار العقاري "رؤيا" من فتح أبواب الأعمال في سوق السعودية، استناداً إلى تاريخ عريق للعائلة في مجال المشاريع العقارية، وتصل قيمة مشاريع الشركة التي تتركز حالياً في الرياض إلى نحو 2,4 مليار ريال، وهي مرشحة للارتفاع. ولكن، كيف تنظر قيادة هذه الشركة إلى مستقبل أعمالها في سوق العقار السعودي المزدهر؟

يشهد المدير العام والعضو المنتدب للشركة إبراهيم بن عبد العزيز الموصي على دور للمشاريع العقارية في التنمية الاقتصادية العامة في المملكة ودور الحكومة في دعم هذه التنمية. ويذكر الموصي ثلاث نقاط "ينبغي الأخذ بها في أي خطة تطوير عقارية وطنية".

أولاً، يعتبر الموصي أن ثمة مسؤولية كبرى تقع على كامل القطاع الخاص الذي "يجب أن يعرف كيف يتعامل مع الجهات الرسمية قبل اختيار المشروع ومكانه ودوره".

فبالنسبة لـ الموصي، ليس لهم فقط إنشاء المشروع للعقاري، إذ ثمة أولويات يجب الالتزام بها كما يكون للمشروع دور ضمن الرؤية العامة للتنمية الاقتصادية. ويبدأ عليه، جاء اختيار "رؤيا" لقطاع الفرج لتنفيذ مشروع "مدينة رؤيا السكنية". فأي مشروع جديد يجب أن يلبي الحاجات الفعلية للمنطقة التي يُنفَّذ فيها، ومن هنا أهمية دراسة المنطقة بدقة على المستويين الاقتصادي والتنموي قبل اختيار أي مشروع.

يضيف الموصي: "ثانياً، إن السوق العقاري في كامل أرجاء المملكة مزدهرة لكن هذا لا يكفي لتحقيق النجاح التنموي، إذ أن النهج الاستثماري العقاري، في المملكة يحتاج إلى توجيه ومتابعة ودعم الحكومة خاصة من خلال توفير مزايا ومحفزات استثمارية. ولا يقتصر النجاح على توفر السيولة وقدر التنفيذ، بل قدراً ما يتصل بفهم خصوصيات المناطق وحاجاتها". وتعمل "رؤيا" وفق هذه الشفافية الاستثمارية، وانطلاقاً من الاستراتيجية التي وضعتها كل من إبراهيم الموصي ورئيس مجلس الإدارة عبد الإله بن عبد العزيز الموصي.

أما النقطة الثالثة التي يطرق إليها الموصي، فهي ضرورة أن تلتفت الشركات إلى محدودية الدخل التي يمثلون شريحة كبيرة من المجتمع، و"رؤيا" وضعت مخططاً لإنشاء مشاريع تتلاءم مع قدرات هذه الشريحة. ويضيف: "نحن نحاول أن نقدم لهذه الشريحة منتجاً عقارياً يتناسب واحتياجاتهم".

## ثلاثة مشاريع

ويتحدث الموصي عن أبرز مشاريع الشركة، فيقول: "يبلغ رأس مال الشركة 100 مليون ريال، وتعمل حالياً على تنفيذ ثلاثة مشاريع في الرياض. الأول هو "مدينة رؤيا السكنية" في منطقة الفرج الذي ستعمل على أن يكون نموذجاً استثمارياً، وقد تصل تكلفته إلى نحو ملياري ريال وهو يمتد على مساحة تبلغ نحو 1,7 مليون متر مربع. ونقوم حالياً بوضع التصاميم النهائية له ومن المتوقع إنجازها نهاية السنة. وسيضم المشروع نحو 3500 شقة فندقية وفلاً ومكاتب ومستشفى صغيراً وفندقاً ومدارس وأسواقاً تجارية. وسيستلزم المشروع 6 سنوات من التنفيذ". ويشير الموصي إلى أن تمويل هذا المشروع سيكون

■ ■

## مشاريع "رؤيا" تلبى الحاجات المحلية

■ ■

## توجه نحو الاستثمار في القطاع الفندقية

■ ■

من خلال قروض وتمويل مباشر من الشركاء، "علماً أن عدداً من المستثمرين أبدوا رغبة للتعاون معنا، ونحن ندرس المسألة". ويضيف: "تأمل أن تكون هذه المدينة نموذجاً يحتذى به من ناحية المعايير الحضرية والتصاميم الهندسية العالية".

ويتابع الموصي: "لدينا مشروع آخر هو "مجتمع رؤيا السكني" في ديرة الموصي في حي الشفا، حيث قمنا بشراء عقار تبلغ مساحته نحو 120 ألف متر مربع بقيمة 70 مليون ريال. وسيضم المشروع 600 وحدة سكنية تتراوح مساحات كل منها ما بين 155 و 200 متر مربع، وهي مخصصة لادوي الدخل المتوسط وما فوق، وتصل تكلفة المشروع إلى نحو 220 مليون ريال. كما انتهجنا من وضع المخطط الرئيسي له وأصبحتنا في مرحلة تعيين المقاول، ومن المتوقع أن نبدأ ببيع الشقق نهاية السنة الحالية".

أما المشروع الثالث، فيقع في ديرة الرياض في شمال العاصمة وسيضم 125 وحدات سكنية على مساحة أرض تبلغ 125 ألف متر مربع. وتصل التكلفة الإجمالية للمشروع إلى نحو 130 مليون ريال. وتوجه الشركة حالياً إلى بناء الوحدات السكنية إضافة إلى المكتبة.

وعن المشاريع المستقبلية، يكشف الموصي عن توجه الشركة إلى الاستثمار في المجال السياحي على خطين.. الأول هو الفنادق والثاني هو مباني الشقق الفندقية. ويضيف: "لاشك أننا نركز حالياً بشكل كبير على هذه المشاريع الثلاثة التي ذكرتها، إلا أننا نسعى أيضاً إلى الدخول في مشاريع أخرى في وسط الرياض، سنعمل عليها قريباً". ■



# تملك في وسط بيروت



## ثقة بلبنان... وعن جدارة.



**PLUS TOWERS**  
DOWNTOWN BEIRUT

- ثقة بلبنان، وعن جدارة، الإستثمار الراسخ والتأجيج على مدى العصور.
- ثقة بلبنان، وعن جدارة، فرصتك اليوم للتملك في المكان كما في الزمان، في الموقع، كما في اليوم والغد.
- ثقة بلبنان، وعن جدارة، إختارت Plus Properties موقعاً فريداً في وسط بيروت لتطويره وفقاً لمقاييس ومعايير الدولية: SOLIDERE.
- ثقة بلبنان، وعن جدارة، لك أنت الفرصة المحدودة للتملك، للسكن أو للإستثمار: بلاس تاورز\* Plus Towers.

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال: +9611 572 777 - [info@plusproperties.com.lb](mailto:info@plusproperties.com.lb)

\*مشروع جديد آخر ومميز من مشاريع Plus Properties، برهان بهندسة معمارية مميزة من تصمم شركة Arquitectonica في Miami، على بعد خطوات من المراكز التجارية وأماكن الترفيه، شقق من مساحات مختلفة ومرتبة تتراوح بين 240م<sup>2</sup> و 585م<sup>2</sup> ومباني تجارية متنوعة.



ناتاشا جهرماني

# "الفارعة للعقارات": 7 مشاريع بكلفة 8 مليارات درهم

ديبي - زينة أبو زكي

استطاعت "الفارعة للعقارات" أن تحتل موقعاً جيداً بين شركات التطوير العقاري خلال سنتين من تأسيسها، وتعتمد الشركة على مجموعة عوامل ساعدتها على النجاح والنمو أهمها الخبرة التي اكتسبتها الشركة الأم "الفارعة للإنشاءات"، وهي تقوم حالياً بتطوير عدد من المشاريع في كل من دبي وأبوظبي، تخطت قيمتها المليار درهم إماراتي، عن ستراتيجية الشركة ومشاريعها، تحدثت مديرة "الفارعة للإنشاءات" ناتاشا جهرماني،

بالنسبة للعائلة، فيهاها تضي معظم وقتها، وفيها تستقبل الضيوف". وعن أهم الزبائن، تقول: "ليس هناك شريحة واحدة مستهدفة، إلا أن الأكثر قدرة على شراء الشقق الجيدة هم من الموظفين ذوي الدخل الجيد، الذين تزيد أعمارهم على 30 عاماً، ولا نميز هنا بين مواطن ومقيم، بل نرى في الجنسيات والثقافات المتعددة، الهند، وباكستان، وبريطانيا وأمريكا، شرائح مستهدفة".

وعن القدرة الشرائية للطبقة الوسطى، تقول جهرماني: "هناك الكثير من التسهيلات تقدمها المصارف لتشجيع الناس على التملك، واعتقد أن الناس مرتاحة لخطط التمويل والعروض للعقود من المصارف، لافتة إلى أهمية الدور الذي يلعبه المطور العقاري في تسهيل الحصول على التمويل.

وعن المنافسة، تقول جهرماني: "في الإنشاءات ننافس بخبرة تمتد على مدى 28 سنة، اكتسبنا خلالها قدرة على تنفيذ الشروع وتسليمه في الوقت المحدد فضلاً عن اهتمامنا بتقديم أفضل الخدمات بعد التسليم، كالصيانة المستمرة والتقنية العالية، إضافة إلى اهتمامنا بتوفير النوادي الصحية، والمساحات الآمنة للأطفال، والمداخل الجيدة والواسعة، مع معايير عالية لجهة الأمن والصيانة، فضلاً عن حرصنا على توفير معايير المباني الخضراء والذكية، باستخدام المواد المازلة للحرارة والتي لا تستهلك طاقة كبيرة".

وتختتم: "لا أخشى من العجوة بين العرض والطلب، فلنا كل الثقة بقيادة الحكمة لدولة الإمارات، وبطموحها ورويتها. ما يشبه أكبر مطار في العالم وغيره من المشاريع الضخمة، يدرك جيداً أن المستقبل سيكون زاهراً، فضلاً عن الاعتماد العالي بمعايير الأمن، الرفاهية والراحة والتعددية".

الاستخدامات، والذي يعد حالياً أحد أهم مواقع التطوير العقاري في دبي، حيث يمتد على مساحة 200 هكتار، بامتداد نحو 11 كيلومتراً على شارع الشيخ زايد، وسيشتمل على 3 أحياء مستقلة، هي: "ايربان سنتر"، "تريبل"، "المدية"، ومن المتوقع مع انتهاء "مترو دبي"، أن يبعد المشروع مسافة دقائق عن سائر أحياء دبي ومطار دبي و"رود سنترال الدولي" أكبر مطار جوي للركاب وضمن البضائع في العالم".

## 7 مشاريع جديدة

وتكشف جهرماني عن إطلاق 7 مشاريع خلال العام المالي، بكلفة 8 مليارات درهم. وهي "مزيج بين السكني والتجاري، لا يطغى فيها جانب على الآخر". أما بالنسبة للرفاهية فتعتبر "أنها تحمل معاني مختلفة، تتنوع بتوقع آراء الناس وأذواقهم، فالبعض يرى الرفاهية مثلاً "السبا"، ويجهها آخر بالسباحة الجيدة، في حين يجهها آخرون بالساحة الواسعة، ولكن بالنسبة لإيلاء، فنحن نولي المساحة اهتماماً خاصاً، لأننا نسعى إلى تحقيق راحة العائلة، وتوفير المساحات الكافية للأطفال والعابهم، ونعتمد في هذا الإطار على خبرتنا بالبناء، فالمساحة الواسعة والتشطيب الجيد ومداخل الأبنية الواسعة هي كذلك من أشكال الرفاهية بالنسبة لإيلاء".

وتلفت جهرماني، إلى وجود نقص في الشقق الصغيرة، وإلى تضرر من ضيق مساحات تلك الشقق، وتقول: "أما نسعى إليه هو منزل مريح، ونركز على الاستفادة القصوى من مساحات المنزل، ونهتم بشكل خاص بغرفة الجلوس، التي لها دور أساسي

تقول جهرماني: "العام 1980، أنشئت "الفارعة للإنشاءات" واستطاعت خلال 28 عاماً أن تتمتع بسجل حافل من العمل، إذ نفذت مشاريع رائدة في الإمارات، معتمدة على علاقات التعاون التي تقيمها مع عدد من الشركات كـ "يونيهو" و"البلجيكية" للأنابيب والزجاج" و"الصباح للإلكترونيات" اليونانية، ما سهل عليها الدخول في قطاع التطوير العقاري، هذا فضلاً عن القدرة البشرية للمجموعة التي تضم 13 ألف موظف، على رأسهم فريق من كبار المهندسين والخبراء الفنيين".

وتتابع جهرماني: "أول مشروع نفذته الشركة كان كورفاند شاتو"، تلاه "مانهاتن للشقق الخفمة" و"مالبري مانهيزن"، ولقد باشرنا بالبناء قبل أن يبدأ البيع، وهذا شيء لا يقوم به المطورون العقاريون عادةً، ومؤخراً، أطلقنا "إيميج ريزيدنسز" في "داون تاون جبل علي"، ولقد بيع بالكامل في فترة لا يتجاوز 4 أشهر أنها لا تتعدى الدقائق، فمناطق جبل علي جاذبة والطلب كبير عليها، إضافة إلى التزام "الفارعة" بالوقت المحدد للبناء والتسليم.

وبالعودة إلى المشروع الأخير، الذي تنفذه "الفارعة للعقارات"، تشرح جهرماني: "نسعى لمجموعة من خلال مشروع "إيميج ريزيدنسز" إلى تسليط الضوء على إمكاناتها الكبيرة بتوفير المشاريع السكنية الراقدة ضمن أكثر المواقع جذباً، وبأسعار تنافسية"، وتضيف: "اختارت الشركة داون تاون جبل علي كموقع لمشروعها الجديد، نظراً إلى سهولة الوصول إليه، إضافة إلى أهمية المشاريع التي ستقام ضمن هذا الجمع السكني والتجاري متعدد

تواصلوا

١٩ - ٢٣ أكتوبر ٢٠٠٨

مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض

بادروا بالتسجيل مسبقاً الآن عبر الموقع: [www.gitex.com](http://www.gitex.com)  
جديد ٢٠٠٨ - خدمة دفع قيمة التذاكر عبر الإنترنت!

يقدم



أسبوع دبي للتقنية، حدث تقنية الاتصالات والمعلومات الأضخم والأهم من نوعه في الشرق الأوسط الذي يدعم واحدة من أكثر أسواق تقنية الاتصالات والمعلومات ديناميكية ونمواً ورياحاً في العالم والتي يزيد حجم تداولاتها عن ٢٠ مليار دولار أمريكي.

- اختبروا وجهة التعارف وتبادل المعلومات من خلال مؤتمر أسبوع جيتكس للتقنية العالي الذي سيقدم مواضيع رئيسية أبرزها: الهندسة المعمارية للمشاريع • فرز البنى الرقمية: التخزين وإدارة البيانات • نشر الوعي ضد الاحتيال • اندماج المشاريع • الإدارة العليا للشركات. إدارة المخاطر • WiMax - مستقبل الترابطية • اللقاء - البيانات، الصوت والفيديو • الألعاب: أكثر من مجرد ترفيه • الجيل المقبل من أجهزة الاتصالات الذكية، بالإضافة إلى ندوات المطورين للتقنيات والمزيد غيرها

جديد

- عالم جيتكس للألعاب الرقمية - سيقدم أسبوع جيتكس للتقنية منصة فريدة لمناقشة فرص وإمكانيات الأعمال من فئة "شركة إلى شركة" ضمن هذه السوق المبتكرة

- منتجات مبتكرة وتشمل: إدارة تقنية المعلومات، شبكات التخزين، شبكة الحزم المبردة، الاتصالات المتنقلة، أمن الشبكات، التقنيات الصوتية، أجهزة التصوير الرقمي، الألعاب، أنظمة الأجهزة الصوتية والمسرح المنزلي عالية الأداء، أحدث الهواتف المتحركة، إضافة إلى المزيد غيرها

- مشاركة مجموعة من أبرز الشركات الرائدة مثل Dell، ديو إيسالات، Forefront Technologies، Sage، YASHAT.TRA، Panasonic، مايكروسوفت، BlackBerry، الإمارات للمكبيوتر، حكومة دبي الإلكترونية Arab Business Machine و

- معرض GADGET GLAM - سيقدم هذا المعرض المميز بالتعاون مع مجلة T3 مجموعة مذهلة من المنتجات والنماذج المبتكرة في مجال تقنية المستهلكين



رسوم الدخول

أوقات المعرض

١٩ أكتوبر	١ ظهراً - ٧ مساءً	تذكرة ليوم واحد	٤٠ درهماً
٢٠ - ٢٢ أكتوبر	١٠ صباحاً - ٧ مساءً	تذكرة لخمس أيام	١٠٠ درهماً
٢٣ أكتوبر	١٠ صباحاً - ٥ مساءً		

القاعة الرئيسية ٣  
GULF COM

شقة

بجانب القاعة الرئيسية  
GULF COM

قاعات الأعمال الرئيسية  
قاعات الاتصالات والمعلومات

تخفيف

CommsMEA

GITEX  
36

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

مجلس  
الاتصالات

[www.gitex.com](http://www.gitex.com)

يستقبل المعرض الإخصاصيين في الأعمال والتجارة المحصورة في هذا المجال فقط.

## دارات الأردنية القابضة" تطلق مشروع ريف حجاز



الوزير هشام أبو هديب

تطلقها الأشجار الحرجية، ومن أولوياته الحفاظ على البيئة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "دارات الأردنية القابضة"، خالد الوزني: "سيساهم المشروع في إحياء المنطقة من حيث توفير فرص العمل للسكان، وإنعاش القرية وزيادة الطلب على سلعها وخدماتها، كما تقوم حاليا بوضع خطة التنمية الاجتماعية والاقتصادية المناسبة للمنطقة بالتعاون مع مؤسسات خيرية وغير حكومية".

ومن جهته، أشاد وزير البلديات الأردني المهندس هشام أبو هديب بفكرة المشروع الريادية، مؤكداً أنها تتسجم وللخطة الشمولي لحفاظة جرش، حيث يجري إعداد 15 مخططاً شمولياً لعدد من المناطق في المملكة الأردنية، مؤكداً أن أهداف المشروع تتلاقى مع أهداف هذا المخطط من حيث خدمة المجتمع المحلي وخلق فرص العمل وجذب الاستثمار المناسب.

## "بالم هيلز" المصرية مبيعات فياسية في النصف الأول



ياسين منصور

كشفت شركة "بالم هيلز للتعمير" أنها حققت، خلال النصف الأول من العام الحالي، نمواً كبيراً على صعيد المبيعات والربحية. فارتفع صافي مبيعاتها بنسبة 859 في المئة، ليبلغ 765,9 مليون جنيه، مقابل 79,9 مليوناً خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، كما بلغت أرباحها الصافية 362 مليون جنيه، مقابل 22,6 مليوناً. وبذلك، ارتفعت ربحية السهم إلى 1,74 جنيه. ونذكر الشركة أنها وقّعت، خلال النصف الأول من العام، عقوداً لبيع 1145 وحدة، مقابل 252 وحدة خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، كما زادت معدلات الحجز على الوحدات السكنية في مختلف مشاريعها بنسبة 169 في المئة، محققة 2,757 مليار جنيه، مقابل 1,026 مليار جنيه فقط خلال النصف الأول من العام 2007.

وعزت "بالم هيلز" زيادة التعاقدات إلى حالة الانتعاش التي تشهدها السوق العقارية في مصر، وكذلك إلى نجاح مشاريعها، خاصة منتج "هاستينا باي" في الساحل الشمالي، و"يامو الجولف" للفيلا الفاخرة في مدينة 6 أكتوبر، ومشروع "بالم هيلز" للكمال في القاهرة الجديدة.

وقال رئيس مجلس إدارة "بالم هيلز" ياسين منصور: "إن النتائج الإيجابية التي تحققت جاءت نتيجة طرح منتجات مستندة لدراسات متأنية للأسواق المستهدفة، بحيث تلبي احتياجات العملاء مع أرقى مستويات الجودة". وأوضح أن الشركة بدأت في تنفيذ خطة توسعها الإقليمي عبر إقامة مشروعات سكنية ومكتبية وتجارية وترفيهية، على مساحة 7 ملايين متر مربع، في مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية، بتكلفة استثمارية تصل إلى 3 مليارات ريال سعودي.

وكانت دراسة ليدك "مورغان ستانلي" الأمريكي توقع أن تبلغ إيرادات "بالم هيلز للتعمير" في نهاية العام الحالي مليارين و17 مليون جنيه، لترتفع إلى 3 مليارات و62 مليون جنيه في نهاية العام 2009، وإلى 6 مليارات و130 مليون جنيه بحلول العام 2010.

يُذكر أن "بالم هيلز للتعمير" وهي إحدى شركات مجموعة منصور والغربي، تمتلك محفظة أراضٍ تبلغ مساحتها 37 مليون متر مربع،

## "رضوان للمقاولات": مشاريع بمليار ريال



عبدالله رضوان

انتهت شركة رضوان للمقاولات من بناء مشروع يعتبر معلماً من معالم الرياض، ويأتي في المرتبة الثالثة بعد برج الملكة والخديصلة من حيث الارتفاع، وهو برج العنود ذات الموقع المتميز في وسط المنطقة التجارية على طريق الملك فهد، الذي يمتد الشريان

الجوي للعاصمة السعودية. ويشير رئيس مجلس إدارة الشركة عبد الله رضوان إلى أن البرج يتميز "بتصميمه الرائع ويحتوي على 26 طابقاً تزيد مساحته الإجمالية على 50 ألف متر مربع، إضافة إلى 3 أدوار لوفت السيولات"، لافتاً إلى أن من مميزات البرج الذي شيدته الشركة هو "استخدام تقنيات إنشائية حديثة تسهل الكثير من أليات العمل وأنظمة الاتصالات المتطورة وأنظمة الطاقة" ويضيف: "بلغت التكلفة الإجمالية للبرج نحو 250 مليون ريال، وقد

قام مصرف الإنماء باستئجار المكاتب الموجودة في البرج في حين ستؤول "مجموعة أكون الفرنسية العاملة في مجال الهندسة تشييد فندق "توفوتيل".

برج العنود

ويكشف رضوان عن "مفاوضات تجري مع المطورين في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية في رابغ، حيث أبرمنا عقد تفاهم يتضمن تطوير 200 فيلا في المدينة بتكلفة إجمالية تصل إلى 400 مليون ريال.

ويضيف: "لدينا مشاريع أخرى في القطاع العقاري ومنها مشروع "إنسان" على طريق الملك فهد بالقرب من لقر الجديد لجلس الحرف التجارية الصناعية السعودية بتكلفة إجمالية تصل إلى 70 مليوناً، لافتاً إلى أن "حجم مشاريعنا في المملكة يصل إلى مليارات ريال".

استثمار في مصر

الاستثمار في مصر

# الاستثمار في مصر

٢٢ و ٢١ ديسمبر ٢٠٠٨ - فندق سيرااميس الفركونتينينال القاهرة، مصر

مشاركة واسعة من الوزراء والمسؤولين وحشد من رجال الأعمال والمستثمرين وقادة المصارف والمؤسسات والشركات العاملة في مختلف القطاعات في مصر وفي البلدان العربية والأجنبية.

## أهداف المؤتمر

- التصحيح وأثره المحتمل على النمو الاقتصادي، والسياسات الممكنة لمواجهة.
- مقومات الاستثمار في مصر والخطوات التي تقوم بها الحكومة لتدليلها.
- مشكلة تراميس، لبطالة العمالة والمقنعة مع ظهور نقص مترابطة في العمالة الماهرة والكفاءات وارتباط ذلك بأولوية تطوير برامج التعليم والتدريب.
- نجاح مصر في زيادة صادراته الصناعية والمساكن التي لا تزال تواجه القطاع الصناعي.
- المردود الاقتصادي والمالي المحقق من الاستثمار العربي والأجنبي في مصر وأفاق المستقبل.
- مشاريع التطوير السياحي والعقاري وفرص الاستثمار فيها.
- أداء وأفاق قطاع تكنولوجيا المعلومات في مصر.
- مشاريع الغاز والطاقة البديلة.

## المنظمون

مجموعتنا الاقتصادية  
Al-Ikhsas Wal-Aamal Group



الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة



وزارة الاستثمار في مصر

9626578465 هاتف، 960656883337، 96638141855 جيلاد، 966 1 2931837 مكتب، 966 504401367، 966 1 2932768

9744873190 مكتب، 9744877442 هاتف، البوابة، 885 2408653، 966 7835580، 966 2408652

202 22389700، 3040 6996377، 202 22389700

al-ikhsas@al-ikhsas.com، www.al-ikhsas.com



خالد السعدي

## "قطاف": مشاريع بـ 1,5 مليار ريال في السعودية وأبوظبي ومصر والمغرب

رغم إعلانها عن تطوير برجي "Space Towers" في دبي بتكلفة إجمالية تبلغ نحو 600 مليون درهم، قامت شركة قطاف للاستثمار العقاري ببیع أرض للمشروع وخرائطه بـ 120 مليون درهم إلى شركة كورية ستعتمد إلى تشييد البرجين، كما يشير مدير عام الشركة خالد السعدي.

وبلغت السعدي إلى أن الشركة "تركز نشاطها مناصفة بين السوق السعودية والأسواق الخارجية، حيث تقوم بتطوير برج تجاري على طريق الملك فهد من 40 طابقاً، في حين لديها في أبوظبي مشروع مميز على الكورنيش، إذ اشترينا الأرض بقيمة 95 مليون درهم، وسنعمد إلى تشييد برج يتكون من 40 طابقاً أيضاً. ومن المتوقع أن تبلغ التكلفة الإجمالية لهذا المشروع نحو 250 مليون درهم، وسيتم تسليمه منتصف العام 2009". ويتابع: "أما في مصر، فلدينا للمشروع الأكبر بالنسبة إلينا، يقع على النيل بمشاركة أحد البنوك الإماراتية، حيث اشترينا الأرض واتهمنا من مراحل التصميم الهندسية، وسيكون للمشروع عبارة عن مجمع متكامل من مكاتب ومسكن ومحال تجارية، وتصل تكلفته إلى حدود مليار جنيه مصري، ومن المنتظر الانتهاء منه مطلع العام 2010 أما في ما يخصّ تأمين التمويل لهذا المشروع، فنفكر بخيار الاقتراض البنكي أو بخيار طرح صندوق استثماري، لدخول مجموعة من الشركات". ويشير السعدي إلى أن "الشركة لديها مشروع في المغرب مع إحدى الشركات الشقيقة، وهي الشركة الخليجية للتميز العقاري.

## "إعمار العقارية" مشروع صديق للبيئة في دبي

كشفت "إعمار العقارية" عن أحدث مشاريعها السكنية في دبي "مرتفعات مشرف"، الذي يمثل مجسماً متكاملات التخطيط له مفهوم "التناغم مع الطبيعة" ويراعي أفضل معايير السلامة البيئية. ويعتبر "مرتفعات مشرف"، الذي تبلغ قيمته التطويرية 12 مليار درهم، إضافة متميزة إلى حفلة مشاريع "إعمار" التطويرية في دبي، والتي تشمل "وسم منيرة برج دبي" و"الربيع العربي" و"روعة الإمارات" و"مريسي ديمز" و"ورسان".

ويتميز مجمع "مرتفعات مشرف" بموقعه في منطقة العوير على مقربة من "حديقة مشرف"، وهو يعكس استراتيجية "إعمار" الهادفة إلى تأسيس مشاريع جديدة تشكل إضافة مهمة إلى خطط التنمية الاقتصادية في مختلف أنحاء المدينة. ويعد المشروع على مساحة تزيد على 44 مليون قدم مربع، تحيط به التلال الخضراء، ويتم تطويره ليكون مجسماً متكاملات يحضن وحدات سكنية تتوزع بين الفلل ومنازل تاون هومز والشقق الفاخرة، إضافة إلى الحدائق وممرات التفرج والمساحات الخضراء الواسعة، ومجموعة من المرافق التي تشمل جامعا ومدرسة ومراكز للأبحاث والملاعب الاجتماعية ومناهل تجارية والعديد من المرافق الترفيهية المميزة.

## "إعمار الشرق الأوسط" تواصل تطوير "ياب جدة"

الأولى من المشروع، والذي يعتبر وفق الرئيس التنفيذي لشركة "إعمار الشرق الأوسط" علاء عبد الله ساعد، "من أفخم المجمعات المتكاملة"، متوقفاً أن يساهم بدور إيجابي في دعم النمو الاقتصادي الذي تشهده مدينة جدة.

وقال: "إن مبيعات الوحدات السكنية ضمن "ياب جدة" شهدت إقبالا كبيرا، الأمر الذي يعكس مدى ثقة المواطن السعودي بالمشروع".

ويضم "ياب جدة" مرافق تجارية وسكنية وثقافية وتعليمية وترفيهية متكاملة؛

أعلنت شركة "إعمار الشرق الأوسط" عن تواصل العمل في تنفيذ البنية التحتية لمشروعها "ياب جدة"، الذي تبلغ تكلفته نحو 6 مليارات ريال سعودي (نحو 1,6 مليار دولار)، وفق الجدول الزمني للحد. وكانت الشركة منحت عقود تنفيذ أعمال البنية التحتية والأعمال الإنشائية في المشروع إلى عدد من أهم الشركات السعودية. ومع استمرار أعمال البناء اتضحت معالم المرحلة

## الراشد للعقارات تطلق مشروعاً في عجمان بقيمة 3,6 مليارات درهم

سبرينغ فيلد ريزنس تاورز

هاي فيلد كوميرشال تاورز



أعلنت شركة الراشد للعقارات عن إطلاق مشروع سكني وتجاري "هاي فيلد كوميرشال تاورز" و"سبرينغ فيلد ريزنس تاورز" للملك الحر في مدينة الحميد في عجمان، بتكلفة 3,6 مليارات درهم. يتكون المشروع من أربعة أبراج سكنية وتجارية، تتميز بموقعها الاستراتيجي على شارع الإمارات، ويتكون كل برج سكني من 25 طابقاً، والتجاري من 45 طابقاً، وتبلغ مساحة المشروع الإجمالية أكثر من نصف مليار قدم مربع.

وسيغرض الجزء التجاري من للمشروع مساحات مكتبية متطورة مع قاعة زجاجية، أما الجزء السكني فهو مكون من استديوهات وشقق مؤلفة من غرفة واحدة وغرفتين، مزودة بأحدث المرافق الترفيهية مثل الجاكوزي، بركة السباحة، وصالة رياضية، إضافة إلى السونا. وستتولى شركة ACI مسؤولية تسويق المشروع، على أن ينتهي العمل من تطويره في العام 2012.

## Business in Focus

### National Exhibition Centre



- 4 parallel conferences
- 1,000+ exhibitors
- 140 countries

"It has become the largest real estate event in the world in a fairly short time. I am seeing a lot more familiar faces from the New York real estate scene. The event has gained great credibility. You can hear about an event like this and it sounds great but only when you see it do you begin to realize the scale."

Copyright © 2004 John Wiley & Sons, Inc.

**Executive Vice President of Development & Acquisitions,  
The Trump Organization**

## Bringing Together The World Of Real Estate

**SUNDAY 11**

© 2000 Blackwell Science Ltd

Immunization  
Dermatologic Diseases

Reprint  
Copyright 1994

and the following  
 10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-100-101-102-103-104-105-106-107-108-109-110-111-112-113-114-115-116-117-118-119-120-121-122-123-124-125-126-127-128-129-130-131-132-133-134-135-136-137-138-139-140-141-142-143-144-145-146-147-148-149-150-151-152-153-154-155-156-157-158-159-160-161-162-163-164-165-166-167-168-169-170-171-172-173-174-175-176-177-178-179-180-181-182-183-184-185-186-187-188-189-190-191-192-193-194-195-196-197-198-199-200-201-202-203-204-205-206-207-208-209-210-211-212-213-214-215-216-217-218-219-220-221-222-223-224-225-226-227-228-229-230-231-232-233-234-235-236-237-238-239-240-241-242-243-244-245-246-247-248-249-250-251-252-253-254-255-256-257-258-259-260-261-262-263-264-265-266-267-268-269-270-271-272-273-274-275-276-277-278-279-280-281-282-283-284-285-286-287-288-289-290-291-292-293-294-295-296-297-298-299-300-301-302-303-304-305-306-307-308-309-310-311-312-313-314-315-316-317-318-319-320-321-322-323-324-325-326-327-328-329-330-331-332-333-334-335-336-337-338-339-340-341-342-343-344-345-346-347-348-349-350-351-352-353-354-355-356-357-358-359-360-361-362-363-364-365-366-367-368-369-370-371-372-373-374-375-376-377-378-379-380-381-382-383-384-385-386-387-388-389-390-391-392-393-394-395-396-397-398-399-400-401-402-403-404-405-406-407-408-409-410-411-412-413-414-415-416-417-418-419-420-421-422-423-424-425-426-427-428-429-430-431-432-433-434-435-436-437-438-439-440-441-442-443-444-445-446-447-448-449-450-451-452-453-454-455-456-457-458-459-460-461-462-463-464-465-466-467-468-469-470-471-472-473-474-475-476-477-478-479-480-481-482-483-484-485-486-487-488-489-490-491-492-493-494-495-496-497-498-499-500-501-502-503-504-505-506-507-508-509-510-511-512-513-514-515-516-517-518-519-520-521-522-523-524-525-526-527-528-529-530-531-532-533-534-535-536-537-538-539-540-541-542-543-544-545-546-547-548-549-550-551-552-553-554-555-556-557-558-559-560-561-562-563-564-565-566-567-568-569-570-571-572-573-574-575-576-577-578-579-580-581-582-583-584-585-586-587-588-589-590-591-592-593-594-595-596-597-598-599-600-601-602-603-604-605-606-607-608-609-610-611-612-613-614-615-616-617-618-619-620-621-622-623-624-625-626-627-628-629-630-631-632-633-634-635-636-637-638-639-640-641-642-643-644-645-646-647-648-649-650-651-652-653-654-655-656-657-658-659-660-661-662-663-664-665-666-667-668-669-670-671-672-673-674-675-676-677-678-679-680-681-682-683-684-685-686-687-688-689-690-691-692-693-694-695-696-697-698-699-700-701-702-703-704-705-706-707-708-709-710-711-712-713-714-715-716-717-718-719-720-721-722-723-724-725-726-727-728-729-730-731-732-733-734-735-736-737-738-739-740-741-742-743-744-745-746-747-748-749-750-751-752-753-754-755-756-757-758-759-760-761-762-763-764-765-766-767-768-769-770-771-772-773-774-775-776-777-778-779-780-781-782-783-784-785-786-787-788-789-790-791-792-793-794-795-796-797-798-799-800-801-802-803-804-805-806-807-808-809-810-811-812-813-814-815-816-817-818-819-820-821-822-823-824-825-826-827-828-829-830-831-832-833-834-835-836-837-838-839-840-841-842-843-844-845-846-847-848-849-850-851-852-853-854-855-856-857-858-859-860-861-862-863-864-865-866-867-868-869-870-871-872-873-874-875-876-877-878-879-880-881-882-883-884-885-886-887-888-889-890-891-892-893-894-895-896-897-898-899-900-901-902-903-904-905-906-907-908-909-910-911-912-913-914-915-916-917-918-919-920-921-922-923-924-925-926-927-928-929-930-931-932-933-934-935-936-937-938-939-940-941-942-943-944-945-946-947-948-949-950-951-952-953-954-955-956-957-958-959-960-961-962-963-964-965-966-967-968-969-970-971-972-973-974-975-976-977-978-979-980-981-982-983-984-985-986-987-988-989-990-991-992-993-994-995-996-997-998-999-1000-1001-1002-1003-1004-1005-1006-1007-1008-1009-1010-1011-1012-1013-1014-1015-1016-1017-1018-1019-1020-1021-1022-1023-1024-1025-1026-1027-1028-1029-1030-1031-1032-1033-1034-1035-1036-1037-1038-1039-1040-1041-1042-1

## بنیان" توسيع

### محفظة استثماراتها في الإمارات



مجد الله عطارمة

أعلن رئيس مجلس إدارة مجموعة بنیان الدولية للاستثمار عبد الله عطارمة عن عزم الشركة توسيع محفظة استثماراتها في الإمارات.

وتعمل مجموعة بنیان حالياً على تنفيذ مشاريع إقليمية وتعزيز خدماتها للتكامل، في سياق خطة تهدف إلى توسيع محفظة استثماراتها لتصل إلى 15 مليار درهم إماراتي خلال السنوات الثلاث المقبلة. وتتضمن قائمة نجاحاتها الأخيرة التي حققتها على صعيد عائدات المبيعات البالغة قيمتها 3,5 مليارات درهم، مشروع "سما الجذاف" البالغة قيمته 5 مليارات، والذي تم بيعه بالكامل.

وفي إطار سعيها لتصبح أحد أكبر المطورين الخمسة في المنطقة، عمدت مجموعة "بنیان" إلى طرح أحد أبراجها في الشارقة بعمود إيجار طويلة الأمد، كما ساهمت في تطوير عدد من المشاريع السكنية الفاخرة والتجارية المتميزة في كل من الإمارات وقطر ولبنان، وطورت الشركة حتى الآن مشاريع سكنية وتجارية بقيمة 3 مليارات درهم في دبي، بما فيها "روز تاور" و"لؤلؤ تاور".

## "الدار العقارية" توقع اتفاقية شراكة مع بنك باركليز في الإمارات

أعلنت شركة "الدار العقارية"، عن شراكة استراتيجية مع "بنك باركليز" في الإمارات، تهدف إلى توفير حلول تمويل الرهن العقاري للراغبين في التملك في مشروع شاطئ الراحة - دانة المدن الساحلية - الذي سيضم بوابة جديدة لإمارة أبوظبي، يمتد على شاطئ طوله 11 كيلومتراً، ويتألف من 11 منطقة لكل منها طابعها المميز، وستستوعب لاستقبال 120 ألف ساكن.

الرئيس التنفيذي لـ "الدار العقارية" ووالد باروت اعتبر أن هذه الاتفاقية تشكل خطوة تنسجم مع استراتيجية الدار الرامية إلى عقد شراكات استراتيجية مع الشركات الرائدة عالمياً التي تشاركها الالتزام بالجودة وخدمة العملاء.

وقال المدير الإداري في "بنك باركليز" مايكل ماينغ: "إن بنك باركليز - هو أول بنك أجنبي يقدم حلول تمويل الرهن العقاري في سوق العقارات في أبوظبي. وتعتبر هذه الخطوة بمثابة تأكيد على التزامنا بتقديم خدمات جديدة ومبتكرة لعملائنا، تلبي احتياجاتهم المختلفة وتوفر خيارات أوسع للاستثمار في سوق العقارات أو تملك عقار في سوق دولة الإمارات".

## ارتفاع قياسي بمبيعات "راس الخيمة العقارية"



محمد سلطان الفاضلي

كشفت شركة "راس الخيمة العقارية"، عن تحقيق أرباح صافية بلغت 225 مليون درهم في النصف الأول من العام الحالي، وبلغت حصة السهم من الأرباح 0,113 درهم.

وبلغ حجم مبيعات الشركة في النصف الأول من العام 1106 ملايين درهم، بزيادة 115,6 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007.

واعتبر العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة راس الخيمة العقارية محمد سلطان الفاضلي أن هذه النتائج هي بمثابة تأكيد على استراتيجية النمو التي تعتمدها الشركة، وأشار إلى "أن هذا النمو سيساهم في تحقيق رؤية ولي العهد ونايب حاكم إمارة رأس الخيمة الشيخ سعود بن صقر القاسمي، والتي تهدف إلى الترويج للإمارة باعتبارها وجهة سياحية واستثمارية".

وتضم محفظة "راس الخيمة العقارية" الاستثمارية العديد من المشاريع التطويرية السكنية والتجارية والسياحية، تشمل "أبراج جلفار"، ومشروع "ميناء العرب" السكني، الذي أطلق بتكلفة 10 مليارات درهم، وتعمل الشركة الآن على تطوير برج رأس الخيمة، الذي تقدر تكلفته بـ 300 مليون درهم في أبوظبي.

## "ركن" تبشر عمليات الإنشاء في القسم السكني من "باب البحر"



وحيد عطا الله

أعلنت شركة "ركن" عن انتهاءها من أعمال تشييد الدعامات للنصف الأول من القسم السكني من مشروع "باب البحر"، حيث باتت جاهزة للبدء في عمليات بناء الوحدات السكنية. وستبدأ شركة "البحر" في الإنشاءات، وهي المراحل الرئيسية للمشروع، أعمال تشييد الدعامات والبناء في النصف الثاني من المنطقة السكنية.

ويذكر عضو مجلس إدارة "ركن" وحيد عطا الله أن الاستثمارية تعد عاملاً مهماً في القطاع العقاري الذي يشهد منافسة شديدة، حيث يرغب المستثمرون ومشغرو العقارات باستثمار الأطمئنان على استثماراتهم، وليس هناك من طريقة أفضل من الاستثمارية بالعمل والالتزام بالجدول الزمني المحدد لتعزيز هذه الثقة.

وفي أعقاب حملة المبيعات الناجحة لبرج مكاتب "باب البحر"، تسعى "ركن" إلى تسليط الضوء على المزايا الرئيسية للأقسام السكنية في هذا المشروع المجتمعي المتكامل، والذي يشمل، إضافة إلى المجمع السكني، على مرافق تجارية ومنطقة حرة مفتوحة لكافة المستثمرين المحليين والدوليين، والذي تبلغ تكلفته 1,2 مليار درهم إماراتي.



# تألق في سماء قطر



## عودة رحلات طيران الشرق الأوسط إلى الدوحة

تمتّع برهاية السفر على متن رحلاتنا وبأنسب الأوقات واستفد من فرصة مصافحة أميالك مع برنامج سيدر مايلز. للمزيد من المعلومات يُرجى الاتصال بوكيل سفرك أو طيران الشرق الأوسط على الرقم ١٣٣٠ أو ٦٢٩٩٩٩-٠١.



www.mea.com.lb مبروك الشرق الأوسط، الخطوط الجوية اللبنانية



نضال عوبدة

## هايدر كونسلتنت "تصمم جسور نخلة ديرة" في دبي

أعلنت هايدر كونسلتنت أنه تم اختيارها من قبل شركة "نخيل"

لتصميم المخطط الهندسي للجسور الطويلة في "نخلة ديرة"، وبالمثل عندما 44 جسوراً، وتتعاون في ذلك مع شركة "آل دبليو كيه الهندسية"، وبموجب هذه الاتفاقية، ستتولى الشركة تصميم الجسور بأسلوب مختلف يميز "نخلة ديرة"، كبرى "جزر نخلة" الجاري تطويرها في دبي، والتي تعد من أكبر الجزر الاصطناعية في العالم، إن تضم 26 جزيرة متصلة بالواجهة المائية لبني.

وقال المدير الإقليمي للجسور والإنشاءات المدنية في هايدر كونسلتنت الشرق الأوسط نضال عوبدة، إن اختيار "نخيل" لنا سيجلب لنا هايدر كونسلتنت فرصة مهمة لتزك بصفتها الخاصة على "نخلة ديرة"، وتعزيز شهرتها وربائتها في تصميم الجسور الفريدة ذات التقنيات العالية.

ويشكل هذا المشروع

إضافة مهمة لمحفظة

مشاريع هايدر كونسلتنت

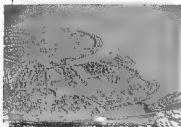
التي تضم عددا من أبرز

الصورح للمعمارية في الدولة،

ومنهما "أبراج الإمارات"

وبرج دبي" ومسجد الشيخ

زايد في أبوظبي.



المخطط الهندسي في "نخلة ديرة"

## "داماك" تمنح "الحيتور للهندسة"

### عقد لإنجاز أساسات "إكزيكوتيف باي"

منحت شركة داماك العقارية، عقداً بقيمة 15 مليون درهم، إلى شركة الحيتور للهندسة، لإنجاز أعمال الأساسات في مشروعها الجديد "إكزيكوتيف باي" الواقع في خليج الأعمال (بزنس باي) في دبي.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة داماك العقارية بيتر ريدهوك، أصبح التأخير في إنجاز مشاريع التطوير العقاري مصدر قلق على صعيد صناعة الإنشاءات، ولكننا في داماك نعمل من دون كلل لتجلب هذه المشكلة، ونوجه جل اهتمامنا لتسليم المشاريع في الوقت المحدد لها. وقد منحنا في هذه السنة 11 عقداً لأعمال الأساسات، وعقبن أعمال الإنشاءات، الأمر الذي يؤكد التزامنا بإنجاز المشاريع في الوقت المحدد.

ويعتبر "إكزيكوتيف باي" الذي أطلق في العام الماضي برجاً تجارياً مكوناً من 19 طابقاً يحتوي على مساحات معقدة كمكاتب وفق أحدث ما توصلت إليه للتقنية، إضافة إلى محلات لمبيعات التجزئة، ومرافق للتسليم. ويتضمن المشروع جميع العناصر اللازمة ليكون المقر للامته لكبرى الشركات.

وتسهم بتية اصلاات الأعمال الحديثة ووسائل الأمن، مثل الإنترنت عالية السرعة، واستراحة الأعمال، ومكتب الاستقبال، والدخول بالمطابق للمصنطة، ووجود كاميرات المراقبة، في جعل برج "إكزيكوتيف باي" برجاً متكاملًا من الناحية التقنية.



المشروع السكني "درة 1"

## "درة العقارية" تطرح "درة 1" في "دي لاند"

كشفت شركة التطوير العقاري الإماراتية، "درة العقارية"، عن المشروع السكني "درة 1"، وهو عبارة عن مشروع مشترك بين "درة العقارية"، وشركة "علي وأولاده"، بدعم من مجموعات سعودية تعمل في مجال العقارات والاستثمار العقاري، وهي مجموعة "زهير الحبيب"، ومجموعة "صالح الحبيب للاستثمار"، ومجموعة "المطوع للاستثمار".

يقع مشروع "درة 1" في المجتمع السكني في دبي لاند، ويكلف من برجن سكنيين توأمين، وهو خاضع لنظام التحكم الحر، مع توفير خيارات مناسبة للتمويل. بدأ العمل في المشروع هذا العام ويتوقع إنجازه في ديسمبر 2009.

وأوضح المدير العام لشركة "درة العقارية" محمد مقادي، أن قيمة المشروع تبلغ نحو 250 مليون درهم، وهو يضم 236 وحدة سكنية، وأشار إلى أن الشراكة السعودية تؤكد نمو الاهتمام العالي في صناعة العقارات الإماراتية. وقال إن قيمة الاستثمارات السعودية في قطاع العقارات الإماراتي بلغت نحو 30 مليار ريال سعودي في العام 2007.

وأعتبر رئيس مجلس الإدارة ومدير مجموعة "زهير الحبيب" السعودي زهير عبد العزيز الحبيب أن النظم والتشريعات الهادفة إلى حماية المستثمرين والتي يجري العمل على تطويرها باستمرار، شكلت سبباً قوياً لزيادة الاستثمارات السعودية في الإمارات.

## "الفارعة للعقارات" تستثمر

### في "واجهة دبي المائية" و"مدينة دبي الملاحية"

أعلنت "الفارعة للعقارات" أنها تخطط للاستثمار ضمن "واجهة دبي المائية" و"مدينة دبي الملاحية"، وذلك استجابة لخطة الملقها مؤخرًا شركة "نخيل" تحت عنوان مبادرة "الجمعات الزرقاء". وقالت المدير العام لمجموعة "الفارعة للعقارات" ناتاشا جنجورماني، تعتبر مبادرة "الجمعات الزرقاء" نموذجاً متطوراً يؤكد أهمية المحافظة على الحياة البحرية في تطوير المشاريع السكنية. لذلك، ترجمنا دعماً القوي لهذه المبادرة إلى خطة ملموسة للبناء ضمن "واجهة دبي المائية" و"مدينة دبي الملاحية".

وتخطط "الفارعة للعقارات" لإطلاق مجموعة من المشاريع الجديدة تصل قيمتها الإجمالية إلى 10 مليارات درهم إماراتي خلال النصف الثاني من العام الحالي، وأعلنت أنها تعزز التعاون مع عدد من الخبراء لوضع المعايير الضرورية التي تضبط للجمعات الساحلية، وتشهد منطقة الخليج العربي استثمارات في مشاريع تطوير الواجهات المائية تتفوق قيمتها 100 مليار دولار، في وقت أشارت دراسات إلى توجهات عالمية تظهر أن ما يقارب ثلثي سكان العالم يعيشون في مجتمعات ساحلية وأن عدداً كبيراً من مشاريع التطوير العقاري يتم إنشاؤها في مناطق الواجهات المائية.

برعاية كريمة من  
صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل  
أمير منطقة مكة المكرمة



## المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد

١٩-٢١ أكتوبر ٢٠٠٨م فندق هيلتون جدة - المملكة العربية السعودية

بمشاركة كل من القطاعات الحكومية ذات الاختصاص، أصحاب حقوق الملكية الفكرية، مؤسسات المجتمع المدني والمختصين في حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري والتقليد ويتناول المحاور التالية:

- إستعراض أفضل التطبيقات العالمية في التوعية وبناء القدرات واتخاذ الإجراءات الفعالة.
- إستعراض أصحاب العلامات التجارية لتجاربهم الناجحة ومساهماتهم في اتخاذ القرارات وتطبيقها.
- مشاركة المختصين من مؤسسات حماية المستهلك وحماية حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري والتقليد في العالم العربي ووضع الحلول لهذه الظاهرة.
- العمل على تنفيذ توصيات المنتدى في مختلف الدول العربية.

### الشركاء الاستراتيجيون المؤسسون



مصلحة  
التجارة العامة



الهيئة العامة للمواصفات  
والمقاييس



الجمعية الإسلامية  
للمواصفات



جامعة  
هيماء العالمية



جامعة الدول  
العربية

### تنظيم

### الرعاة الفضي

أرامكو السعودية  
Saudi Aramco



### الرعاة الذهبي

### الرعاية الاستراتيجية



Panasonic  
Ideas for life

### جمعية حماية المستهلك

### الرعاة الإعلاميون





نايف الفايز

# الأردن وجهة السياحة المتنوعة

بني - زينة ابو زكي

لا يعتمد الأردن كوجهة سياحية على تنوع منتجاته السياحي وقدرته على جذب شرائح مختلفة من السياح على مدار السنة فحسب، بل تلعب جهود وخطط هيئة تنشيط السياحة الأردنية دوراً كبيراً في تعزيز فرص الاستفادة من المقومات الطبيعية، واتخذت الهيئة خطوات عدة لترسيخ النمو الذي شهدته السياحة خلال السنوات الأربع الأخيرة، إن في عدد السياح أو في نوعية الخدمات والاستثمارات. ويشرح مدير عام هيئة تنشيط السياحة الأردنية نايف الفايز لـ"الاقتصاد والأعمال" كيفية المحافظة على هذا النمو وتعزيزه.

تتواجد هيئة التنشيط السياحي في 11 بلداً بهدف الترويج للأردن، منها الأسواق التقليدية كالمدن الأوروبية، وأخرى جديدة كروسيا وأوكرانيا وكندا، التي تشهد إقبالاً جيداً منها وبموسم سريع. لكن الاهتمام الأكبر يبقى في الدول العربية، نظراً للواسع المشترك التي تجمع بينها، كالعادات والتقاليد وقرب المسافات. وهذا النوع من السياحة لا يتأثر بالعوامل السياسية كما في حالة السياح الأجانب. ويشكل السياح العرب 60 في المئة من إجمالي عدد السياح الوافدين إلى الأردن. وهوذا هم الأهم بالنسبة لنا، لذا نقوم بعمليات إعلامية مكثيرة في الخليج وفي الدول العربية المجاورة مطلع كل صيف. وقد شهدنا مؤخراً نمواً جيداً في عدد السياح اللبنانيين الذين يستهدفون السياحة البيئية والبحر الميت.

ويؤكد الفايز: "نحن لا نستهدف سياحة الكم، فالأردن ليس مؤهلاً لهذا النمط من السياحة، بل نستهدف السياحة الترفيهية التي تقدم تجربة مميزة. وبإستطاعة الأردن استقطاب المزيد من السياح، فالسياحة فيه بدأت متأخرة، ولم تصل بعد إلى درجة الإغواء. وهناك طلب متزايد على السياحة في الأردن، لذا هناك مجال لاستقطاب المزيد من الاستثمارات التي تقتنصب والأنماط السياحية الموجودة في الأردن. ونحن نصدد التوسع، لكن مع الأخذ في الاعتبار أن لا تصبح وجهة سياحية الكم".

ويستدرك الفايز ليقول: "إن هذا لا يعني أن الأردن وجهة باهظة الكلفة، بل هناك خيارات متنوعة تسمح لأي سائح اختيار ما يتناسب مع دخله. ويؤكد: "إن التركيز سيستمر على أسواق محددة، وكذلك على الأسواق التي نرى فيها إمكانات واعدة. وفي كل الحالات نأخذ في الاعتبار عوامل أساسية منها توافر رحلات الطيران، الاستيعاب والإنفاق السياحي".

وبكلفة مقبولة مقارنة بالدول الأخرى، أو من ناحية العلاج الطبيعي، حيث تعتبر منطقة البحر الميت فريدة من نوعها، لجهة غنى مياهها بالمعادن، إضافة إلى وجود حمامات المياه المعدنية في مناطق عدة، ويضاف إلى كل ذلك سياحة الأعمال والمؤتمرات التي تشهد نمواً كبيراً مع توافر البنية التحتية المناسبة، فمساحة الأردن الصغيرة تساهم على التمثل باستخدام وسائل النقل البرية، وهذه من العوامل المشجعة للسياح".

ويلفت الفايز أيضاً إلى السياحة البيئية في الأردن، التي تلقى طلباً من الأسواق الأوروبية. وتمثل هذه السياحة بالمحميات الطبيعية العديدة المنتشرة في شمال الأردن إلى جنوبه، فضلاً عن المناطق الصحراوية، كمنطقة ضانا للتمشيط بهوائها النقي وطبيعتها الخلابة، ومناطق الشومري والأزرق وعجلون، التي شهدت الخدمات فيها تطوراً خلال السنوات الخمس الأخيرة، مع ازدياد الإقبال عليها.

ويؤكد الفايز أن الأردن "يقطع إلى جذب أكبر عدد ممكن من المستثمرين، للاستثمار في مجال السياحة في مختلف أنماطه". ويعتبر أن هذه المرحلة هي الفرصة الأنسب لاستقطاب الاستثمارات، لأن الأردن يشهد نمواً سياحياً متزايداً.

## السياح العرب: 60 في المئة

وبالنسبة للترويج، يقول الفايز:



## الفايز: مجالات متعددة لاستثمارات سياحية مجنية



يقول نايف الفايز: "استطاع الأردن في العام 2007 أن يتخطى أهداف الاستراتيجية الوطنية للسياحة التي انطلقت العام 2004 ووضعت معايير يقاس عليها للعام 2010، حيث ارتفع الدخل السياحي في العام 2007 إلى 1,6 مليار دينار أردني، فيما كان متوقعا أن يبلغ 1,3 مليار في العام 2010، كما بلغ عدد الزوار نحو 3,5 ملايين زائر". ويضيف الفايز: "هذه أرقام متحفة جداً، فالإقبال متزايد ونسب الأشغال الفندقية في كافة أنحاء المملكة عالية. وما لا شك فيه أن اختيار البترام كأحد عجائب الدنيا السبع لعب دوراً كبيراً وسلط الأضواء على الأردن، إذ تلاحظ أن عدد الزوار لمنطقة البترام ارتفع بنسبة كبيرة تجاوزت في بعض الأوقات الـ 70 في المئة، مقارنة بالسنوات السابقة".

## التنوع السياحي

يوضح نايف الفايز: "البترام مهمة جداً للأردن، ولكن هناك أيضاً كنوز سياحية أخرى، إن يصعب على أي زائر أن يجد مثل هذا التنوع في أي بلد آخر بحجم الأردن. فهناك المناطق الأثرية، كجرش، وعجلون، والكرك وأم قيس. وهناك أيضاً السياحة الدينية، كمنطقة مدينا والفطس، وهو الموقع الذي تحدد فيه السيد المسيح، الذي يعتبر موقعاً رئيسياً بالنسبة للديانة المسيحية تسلطت عليه الأضواء بعد زيارة البابا لعام 2000. وهناك أيضاً موقع جبل نبو الذي يعتقد أن النبي موسى عليه السلام دفن فيه، فضلاً عن المواقع الدينية الأخرى التي لها علاقة بالديانة الإسلامية، فالأردن غني بمقامات الصحابة. كذلك هناك السياحة العلاجية، سواء من الناحية الطبية، حيث تتوفر الخدمات العلاجية بمستوى عالى

# AAL

Arab World Travel and Tourism Exchange

2  
0  
0  
8

OCTOBER 16 -

BIEL CENTER  
BEIRUT, LEBANON

VENTURE VIA  
HOSPITALITY



Organized By



Lebanese  
Ministry  
of Tourism

مجموعة الإقتصاد والأعمال  
Al-Iktissad Wal-Aamal Group



Official Carrier



Al-Iktissad Wal-Aamal Group

PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100 Tel: +961 1 780200 Fax: +961 1 780206  
E-mail: [awt@aliktissad.com](mailto:awt@aliktissad.com) [www.aliktissad.com](http://www.aliktissad.com)



من اليسار: ستوارت ميجي، نيجيل دان جيرماني وهود هينتون

اسكتلندا، الذي يستضيف العام المقبل البطولة الانكليزية المفتوحة.

وتضم قائمة ملاعب الغولف التابعة لشركة التطوير والإستثمار السباحي "ملعب نادي أبو ظبي للغولف" الذي تديره شركة "ترون غولف" ويستضيف بطولة أبو ظبي العالمية للغولف سنوياً، والدرجة ضمن برنامج الجولة الأوروبية للاعبين المحترفين.

## شركة التطوير والإستثمار السباحي تتحالف مع "ترون غولف" العالمية

وقعت شركة التطوير والإستثمار السباحي اتفاقية مع "ترون غولف" العالمية، بهدف توفير الخدمات الفنية للتخصصية وإدارة شبكة ملاعب الغولف التابعة للشركة أو التي هي بصدد إنشائها في إمارة أبو ظبي.

وقال الرئيس التنفيذي في شركة التطوير والإستثمار السباحي لي تيلير: "إن الشركة تعمل حالياً على وضع اللمسات النهائية على برنامجها لتعزيز منشآت وملاعب الغولف في أبو ظبي". وأشار إلى أن "ترون غولف" تمتلك الخبرة والموارد اللازمة للمشاركة الفعالة في برنامجها الذي يرمي إلى ترسيخ مكانة العاصمة الإماراتية على خريطة وجهات الغولف المفضلة عالمياً، حيث تدير الشركة أكثر من 200 ناي للغولف حول العالم، منها ملعب تيرنير في الشهر في

## "حياة بليس" تحصل على لقب "أفضل علامة تجارية للخدمات الكاملة"

أعلنت فنادق ومنتجعات حياة عن حصول علامة "حياة بليس"، التي تضم 118 فندقاً في كافة أرجاء الولايات المتحدة الأمريكية، على لقب أفضل علامة تجارية للخدمات الكاملة متوسطة المستوى، وذلك استناداً إلى مؤشر ذي لاء الفنادق في أميركا الشمالية للعام 2008، الذي تقدمه شركة "جي دي باور أند أسوشيتس". ويقول الرئيس والمدير التنفيذي لشركة حياة العالمية مارك هوبلامازيان: "تم تصميم علامة "حياة بليس" لتكون مفهوماً للجول الجدي، وهي جاءت حصيلة مجموعة مكثفة من أبحاث العملاء". معتبراً هذا التقدير لعلامة "حياة بليس" في ماها الأول، "شهادة لوظائفنا الذين يتعاملون مع النزلاء بشكل يومي". ومضيفاً: "إننا نركز على مواصلة توسيع علامة "حياة بليس" نحو المزيد من الأسواق في أميركا الشمالية، ثم في الأسواق العالمية، مع مواصلة الالتزام التام بتقديم الخدمة والقيمة الفائقة لنزلائنا". وبحسب الدراسة التي أجرتها "جي دي باور أند أسوشيتس"، حصلت علامة حياة بليس على أعلى التصنيفات الممكنة في كافة فئات التقييم المهمة لتجربة النزلاء، ومنها: غرف النزلاء، خدمة الفندق، مرافق الفندق، التكاليف والأسعار.



بهو أحد فنادق حياة بليس

## "ستاروود" و"أدنيك" تطلقان أول فندق "إليمينت" في المنطقة



رسم تصويري لفندق "إليمينت"

أعلنت "فنادق ومنتجعات ستاروود" وشركة أبو ظبي الوطنية للمعارض "أدنيك" عن إطلاقهما فندق "إليمينت" (Element) الجديد في أبو ظبي، الأول من نوعه على مستوى منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط. ومن المقرر أن يفتتح الفندق الجديد خلال العام 2011 ضمن مشروع "كابيتال سنتر" - أبو ظبي، وهو عبارة عن مدينة تجارية

وسكنية مصغرة تضم مركز معارض متطوراً، ومشروع "مارينا بطول 2,4 كلم، إضافة إلى البرج المميز للمقاوم للجاذبية "كابيتال غيت". وسيحتوي فندق "إليمينت" على 36 شقة أستوديو و144 غرفة ضيافة و90 وحدة سكنية بغرفتي نوم، إضافة إلى مطعم وبركة سباحة ومركز للياقة.

وأوضح مدير تطوير الأعمال في "أدنيك" سانجاي تانا أن فندق "إليمينت" مخصص للإقامة الطويلة، وقد أدت كثرة المشاريع والنمو الاقتصادي القوي في أبو ظبي إلى زيادة الطلب على السكن طويل ومتوسط الأمد المخصص للموظفين التنفيذيين. وقال رئيس العلامة التجارية العالمية لفنادق "إليمينت" بريان مكغينيس: "إن تصميم الفندق في جميع جوانبه استهدف توفير الراحة لضيوفه خلال فترة إقامتهم".

## نمو حركة السياح الخليجيين إلى الشارقة



محمد علي النومان

شهدت إمارة الشارقة خلال فصل الصيف تدفقاً سياحياً خليجياً كبيراً. وبحسب الإحصاءات الصادرة عن هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة، ارتفع عدد السياح الخليجيين، حتى نهاية شهر يونيو الماضي، إلى أكثر من 170 ألف سائح، بزيادة 10 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي 2007، ما أدى إلى ارتفاع كبير في نسب الأشغال الفندقية في الإمارة.

وتوقع مدير عام الهيئة محمد علي النومان ارتفاع نسبة التدفق السياحي الخليجي إلى الشارقة

بنسبة 15 في المئة خلال الفترة المتبقية من موسم الصيف والنصف الثاني من العام، مشيراً إلى أن القطاع السياحي في الإمارة يشهد نمواً ملحوظاً ونشاطاً مميزاً خلال هذا العام.

وأكد النومان على أهمية جهود الهيئة الرامية إلى تنشيط حركة السياحة الإقليمية وتوطيد علاقات التعاون السياحي الخليجي، والترويج لإمارة الشارقة كوجه سياحية تراثية ثقافية وعائلية متميزة. وقال: "تعد دول الخليج العربي من أهم الدول المصدرة للسياح إلى إمارة الشارقة، حيث استقطبت في العام الماضي أكثر من ربع مليون سائح خليجي، ولهذا تنظم هيئة الإنماء السياحي والتجاري كل عام جولة ترويجية سياحية في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي بهدف استقطاب المزيد من السياح".

## 143 مليون دولار أرباح إيفا للفنادق والمنجعات

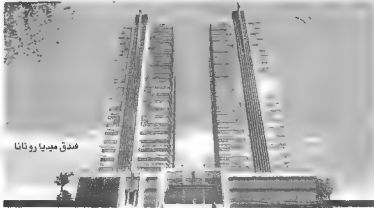


طلال جاسم البحر

أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إيفا للفنادق والمنجعات طلال جاسم البحر أن الشركة حققت أرباحاً للسنة المالية المنتهية في 30/6/2008 بلغت قيمتها 37,5 مليون دينار كويتي (143 مليون دولار)، أي بمعدل 111 فلساً للسهم (42 سنتاً)، محققة بذلك زيادة بلغت 64 في المئة مقارنة بأرباح الفترة ذاتها من العام الماضي، وارتفعت

إيرادات الشركة لتبلغ 211,5 مليون دولار في 2008، مقارنة بـ 113,8 مليوناً العام 2007، بنمو نسبته 86 في المئة. كما زادت حقوق المساهمين لتبلغ 256,6 مليون دولار، مقارنة بـ 183 مليوناً للعام 2007، وزادت الأصول بنسبة 35 في المئة لتبلغ 1750 مليون دولار. وبناء على هذه النتائج، أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أسهم منحة على المساهمين بنسبة 20 في المئة. وقال إن هذه النتائج هي بداية لعمل مشاريع الشركة في الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا، وهي تتطلع إلى نتائج جيدة من الأسواق التي دخلتها العام الماضي في منطقة المحيط الهندي وأوروبا والولايات المتحدة.

## "ميديا روتانا" فندق جديد في البرشاء دبي



فندق ميديا روتانا

تستعد مجموعة روتانا لافتتاح فندق "ميديا روتانا" في أكتوبر المقبل، ليكون أول فنادق المجموعة في منطقة البرشاء. ويجمع الفندق بموقع استراتيجي في قلب دبي النابض بالأعمال، حيث يطل على شارع الشيخ زايد مقابل مدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت، ولا يبعد عن مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض والدولة المالية ودبي سيتي سنتر أكثر من 20 دقيقة، كما لا يفتقر بيته وبين مطار دبي الدولي سوى 30 دقيقة.

ويضم فندق "ميديا روتانا" 460 غرفة راحة ما بين كلاسيكية وستوريو وشقق وأجنحة صممت بمهارة عالية المستوى لتتناسب الفضيوف الباحثين عن إقامة تفسم بالخصوصية، والخدمة الشخصية والجودة، إضافة إلى 16 غرفة اجتماعات مجهزة بالكامل بأحدث المعدات الصوتية والمرئية، وتقنية المعلومات والاتصالات اللاسلكية التي تلبى جميع احتياجات رجال الأعمال، إلى جانب مركز أعمال مزود بخدمات السكرتارية، فضلاً عن تنوع

الخيارات في الطعام النوعية التي تتميز بها فنادق روتانا. ويقول مدير عام الفندق مصطفى أبو العينين: "لا يمكن للفنادق تلبية توقعات نزلائها المتزايدة إلا من خلال خدمة العملاء المتفانية، والعناية بالتفاصيل، والعمل الدؤوب، وهنا يأتي دور فريق العاملين في "ميديا روتانا" إذ يشاركون جميعاً بخبرتهم وما لديهم من افتراحتات في ابتكار وتصميم هذا الفندق بحيث سيصبح وجهة مميزة لرجال الأعمال وواحد من أكثر المعالم بروزاً وتميزاً في دبي".

# طيران الإمارات " تطلق أولى رحلات " A380 " العملاقة

نيويورك - مروان النمر



دشنت "طيران الإمارات" أولى رحلاتها التجارية لطائرة إيرباص A380 العملاقة ذات الطابقين إلى مطار جيه أف كيه في نيويورك، وذلك عقب تسلم الرئيس الأعلى الرئيس التنفيذي لـ "طيران الإمارات" والمجموعة الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم أول طائرة من هذا الطراز من مركز "جيرجن ثوماس" التابع للشركة للصنعة في مدينة هامبورغ الألمانية.

مع انضمام أول طائرة إيرباص A380، يصل تعداد أسطول "طيران الإمارات" إلى 118 طائرة، تتوزع على 108 طائرات للركاب و10 طائرات للشحن. ومن المنتظر أن تتسلم الشركة خلال السنة المالية الجارية (تنتهي في 31 مارس 2009) 5 طائرات A380، في حين ستتسلم الطائرات الـ 53 المتبقية خلال الفترة المنتهية في آخر يونيو 2013. وستكون الطائرات الخمس مهيأة لخدمة الرحلات الطويلة بسعة 489 مقعداً، موزعة على ثلاث درجيات: الأولى 14 مقعداً، رجال الأعمال 76، والسياحية 399 مقعداً.

## استثمار 32 مليار يورو

ومع أن "طيران الإمارات" ليست أول ناقلة جوية تتسلم طائرة الجيل الجديد، إلا أنها كانت الأولى التي تقدمت بطلبية مؤكدة لشراء طائرات من هذا الطراز قبل ثمانين سنوات. ففي يوليو 2000، أصبحت "طيران الإمارات" أول ناقلة عالمية توقع التزاماً مؤكداً وتدفع مبلغاً مقدماً لأكبر طائرة تجارية، وتضمنت الصفقة في ذلك الوقت 7 طائرات كطلبية مؤكدة وخمسة خيارات، بقيمة إجمالية قدرها 1.7 مليار دولار. وبحلول نوفمبر 2007، وصل إجمالي طلبيات "طيران الإمارات" للوكدة من طراز A380 إلى 58 طائرة.

ويؤكد الشيخ أحمد بن سعيد: لقد وقفنا بقوة وراء التزامنا بالطائرة A380،

طائرة A380 تعتبر من بين الطائرات الأقل تأثيراً على البيئة والأقل استهلاكاً للوقود بفضل محركاتها إينجين الأيئس (GP7200)، ويعمل على متن طائرة الإمارات A380 وللمرة الأولى 24 مضيفة ومضيفاً يرتدون زيهم ذي المظهر الجديد. وهناك للمرة الأولى أيضاً مساعدين مهمتهم المحافظة

على نظافة وجهوية الـ "شاروسيا"، الذي يشكل نواة المنتجات الجديدة في الدرجة الأولى، التي تضم حمامين مجهزين بالكامل، بما في ذلك الدوش. وتشمل المنتجات الجديدة على الطائرة كذلك الصالون الجوي في درجة رجال الأعمال لاستخدام ركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال. وهناك أيضاً منطقة لتناول المشروبات في مقدم الدرجة الأولى في الطابق العلوي.

ويمكن لركاب درجة رجال الأعمال الاسترخاء في مقاعد تحول إلى أسرة مريحة شبه مستوية بطول مترين (79 بوصة). أما ركاب الدرجة السياحية فيمكنهم الجلوس في مقاعدهم براحة تامة، حيث تبلغ المسافة بين صفوف المقاعد 33 بوصة. كما يستمتع الركاب في جميع الدرجات بنظام "طيران الإمارات" للمعلومات والاتصالات والترفيه الجوي nce الذي يوفر برامج متنوعة مرئية ومسموعة من خلال أكثر من 1100 قناة. ■

ويزيد استثمارنا في هذا الطراز، بما في ذلك المحركات والتجهيزات الداخلية المتكبرة، على 32 مليار يورو، تم اتفاق 12 مليار منها في ألمانيا وحدها.

## مميزات A380

على الرغم من ضخامة حجمها، فإن



الـ "شاروسيا"



... والصالون الجوي



# الملتقى العربي لنقل البري والبحري و النهري

30-31 أكتوبر 2008 | القاهرة

بالتزامن مع اجتماع مجلس وزراء النقل العرب في القاهرة

## شارك في هذا الملتقى

- للإطلاع على دور قطاع النقل في مواكبة الطفرة الاقتصادية العربية
- للإطلاع على مشاريع النقل في الدول العربية وأفاق تطويرها
- لدراسة تجارب المستثمرين في تنفيذ مشاريع النقل البري والبحري في مصر والعالم العربي
- لإستكشاف دور التكنولوجيا الحديثة في قطاع النقل ومدى تطبيقها في مصر والعالم العربي
- للإطلاع على دور الخدمات اللوجستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل
- للتعرف على خطة وزارة النقل المصرية لتطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص
- للإطلاع على تحديات شركات التخزين والتوزيع في مجال النقل
- للبحث في دور قطاع التأمين في دعم قطاع النقل

## المحاور الرئيسية للملتقى

استعراض أهم مشروعات الاستثمار المتاحة في قطاع النقل البري والبحري و النهري

- الموانئ ووسائل النقل البحري
- الطرق السريعة وشبكات النقل العربي
- السكك الحديدية ومترو الأنفاق
- النقل النهري

النقل وشركاه مع أصحاب المصالح

بالتعاون مع



ESCWA



بالاشتراك مع



تنظيم

مجموعة الإقتصاد والإعمال  
Al-Iktissad Waf-Aamal Group



بيروت: هاتف: 961 1 780 209 فاكس: 961 1 780 206 - القاهرة: هاتف: 971 4 294 1036 فاكس: 971 4 294 1035

الرياض: هاتف: 966 02 440 1867 فاكس: 966 02 440 1866 - جدة: هاتف: 966 02 293 1897 فاكس: 966 02 293 1896 - الكويت: هاتف: 965 2409532 فاكس: 965 2409531 - القاهرة: 974 487 3496 فاكس: 974 487 3496

القاهرة: هاتف: 202 22 289 700 فاكس: 202 22 289 700 - القاهرة: 202 22 289 700 فاكس: 202 22 289 700

## افتتاح صالة جديدة في مطار الملكة علياء الدولي



من اليمين: الوزير علاء البطاينة، سفير الجاني، والوزيرة مها الخطيب

افتتح وزير النقل الأردني علاء البطاينة، ممثلاً رئيس الوزراء شاعر الدحمي، الصالة الجديدة لمسافرين درجة كراون (Crown Lounge) التي أنشأتها الملكية الأردنية في مطار الملكة علياء الدولي. وحضر حفل الافتتاح وزيرة السياحة مها الخطيب، رئيس مجلس إدارة الملكية الأردنية ناصر اللوزي وأعضاء الإدارة التنفيذية في الشركة.

وأشار المدير العام الرئيس التنفيذي لـ "الملكية الأردنية" سامر المجالي أنّ الاستثمار في هذه الصالة المميزة، يتم في وقت تجري فيه عملية تحديث شاملة لمطار الملكة علياء

الدولي، والهدف هو مواصلة الارتقاء بالخدمات المقدمة للمسافرين. وقال: إن هذه الصالة، التي تبلغ مساحتها 1800 متر مربع، وتتسع لنحو 340 مسافراً، ستكون نموذجاً عضابها للصالة التي سيتم إنشاؤها بعد إنجاز عملية تحديث المطار.

وأضاف المجالي: "عملت الشركة أيضاً على تحديث مكتب

استقبال مسافرين درجة كراون للقيام بإجراءات السفر وتسلم الأمتعة من خلال تخصيص مدخل له من المبني الجنوبي يفضي إلى الشارع الرئيسي مباشرة، ما يمكن المسافرين من الوصول إلى مناطق التفتيش الأمني والجوازات عبر ممر خاص يوصلهم كذلك إلى صالة درجة كراون الجديدة".

## "رابطة الكويت والخليج" تسعى لإدارة موانئ نهرية في مصر

تسعى شركة رابطة الكويت والخليج للنقل لتوسيع نشاطها الاستثماري في السوق المصرية، بعد فوزها بعقد إدارة ميناء دمياط، عبر إحدى شركاتها التابعة، وهي شركة K.G.L الدولية لإدارة الموانئ.

وتستهدف المجموعة الكويتية اقتناص بعض الفرص الاستثمارية المتاحة في مجال النقل النهرية لإحداث نوع من التكامل بين أنشطتها، خاصة بعد أن أعلنت وزارة النقل المصرية طرح عدد من الموانئ النهرية للاستثمار وفق نظام B.O.T. وأبلغت الشركة وزارة النقل برغبتها في المنافسة على عدد من هذه الموانئ، باعتبارها تشكل امتداداً طبيعياً لبناء ميناء، الأمر الذي يمكنها من إدارة الحركة التجارية انطلاقاً من البحر المتوسط حتى الدلتا والصعيد، وتمتلك الشركة حالياً أكبر شركة للنقل النهرية في السودان، ما يمكنها مستقبلاً ربط الحركة التجارية بين البلدين عبر خطوطها.

من جهة أخرى، تستعد الشركة لتشغيل ميناء دمياط مطلع العام المقبل، باستثمارات تبلغ مليار دولار، وهي تعمل لاستكمال أعمال البناء اللازمة لتشغيل الميناء ومن المتوقع إنجازها خلال العام الجاري، حيث تعافت الشركة على شراء أفاعات عملاقة يتطلبها البناء.

وكانت وزارة النقل المصرية أعلنت في وقت سابق عن اعتزامها طرح 9 موانئ نهرية في محافظات قنا وسوهاج وأسيوط والمنيا والقليوبية والبحريّة والإسكندرية والقاهرة، على مستثمرين في القطاع الخاص لاستثمارها وفق نظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T).

## "العربية للطيران": 160 مليون درهم أرباح النصف الأول



أعلنت "العربية للطيران" عن نتائجها المالية للنصف الأول من العام الحالي، حيث أظهرت هذه النتائج الأداء المالي المتفوق والمتواصل للشركة والنمو المتزايد لعملياتها. وبلغ صافي الأرباح 160 مليون درهم بزيادة 39 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما بلغ إجمالي إيرادات الشركة، خلال النصف الأول من العام، 871 مليون درهم بزيادة 70 في المئة، عن إيرادات للفترة نفسها من العام 2007.

وقدمت الشركة خلال النصف الأول من العام خدماتها لـ 1,6 مليون مسافر، مقارنة بـ 1,2 مليون مسافر خلال الفترة نفسها من العام 2007، أي بارتفاع نسبته 33 في المئة. كما ارتفع معدل إشغال المقاعد بنسبة 3,6 في المئة، ليبلغ 86 في المئة خلال النصف الأول من العام الحالي.

وأعرب رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ عبد الله بن محمد آل ثاني، عن فخره بهذه النتائج التي حققتها الشركة خلال فترة شهدت صناعة الطيران العالمية العديد من التحديات المتصلة بالارتفاع المستمر في أسعار النفط. وقال: "إن هذه النتائج تظهر قوة "العربية للطيران" على مواصلة النمو المستدام وتحقيق العوائد الممتازة للمساهمين والمستثمرين".



نبيل الشاوي

320-التي أثبتت فاعليتها.

وذكر المدير العام لجموعة إيرباص فابريس بريجي أن المجموعة سعيدة بتجديد الخطوط التونسية لفتحها بها، مشيراً إلى أن "الخطوط التونسية تعتبر إحدى أولى زبائننا التي رافقت إيرباص منذ انطلاقتها والتي تطورت معنا. ونحن سعدون أكثر بزيادة دعم الروابط اللينة التي تشدنا إلى هذه الناقلة".

ويذكر أن أسطول الخطوط التونسية يضم حالياً 30 طائرة، منها 21 طائرة إيرباص، وستعمل على تعويض طائرة A330-300 بـ 300-600، في حين تأتي الـ 350-800 لتطوير نشاط الناقلة طويل المدى باعتماد كلفة أقل نظراً للصيغة الاقتصادية التي يقوم عليها التصوّر الجديد لهذه الطائرة التي تتسع لـ 270 راكباً وبإمكانها الطيران من دون التزوّد بالوقود على امتداد 15400 كلم. في حين يبلغ مدى الـ 330-200 نحو 12500 كلم من دون توقف وتتسع لـ 380 راكباً وتتميز بقدرات فائقة على شحن البضائع.

## الخطوط الجوية التونسية:

### اتفاق مع إيرباص لمستقبل أفضل

"حققت الخطوط الجوية التونسية خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي ارتفاعاً في مداخيلها بنسبة 10 في المئة مقارنة بالسنة الماضية. أما على مستوى عدد المسافرين، فقد حققت الشركة نمواً بنسبة 7,6 في المئة، وذلك على الرغم من المنافسة الحادة في تونس والارتفاع الكبير والتواصل لأسعار النفط". هذا ما أعلنه الرئيس المدير العام للخطوط الجوية التونسية نبيل الشاوي.

وذكر أن كلفة الوقود تجاوزت الـ 400 مليون دولار خلال العام 2007، وهو ما يمثل نحو 40 في المئة من إجمالي مصاريف الشركة. وقال: "إن الشركة تتحاشى رفع أسعار التذاكر، أو فرض رسوم على الخدمات المجانية التي تقدمها نظراً للمنافسة المتزايدة. وإزاء هذه الواقع لم يبق سوى الضغط على المصاريف وزيادة المردودية".

وأضاف: "إن الشركة تهدف لبلوغ نسبة إشغال قدرها 75 في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة، وتراهن على ذلك من خلال تحديث الأسطول، بعد أن وقعت في منتصف يوليو الماضي في لندن عقداً مع "إيرباص" لشراء 16 طائرة جديدة، تتضمن 10 طائرات من نوع إيرباص 320، و3 طائرات من نوع إيرباص 330-200 طويلة المدى، و3 طائرات إيرباص 350-800 طويلة المدى، التي سيبدأ طيرانها التجريبي العام 2011 وتسويها في العام 2013.

ومصرح الشاوي أنه بتوقيع هذا العقد يبدأ تنفيذ البرامج المستقبلية للشركة على المدىين القريب والبعيد، بالاعتماد على الطائرات الأكثر ملائمة. "طائرات إيرباص 330 و350 تساعد على تطوير سوق الرحلات العابرة للمحيطات، كما ستمكننا الاقتادات الجديدة من تطوير أسطولنا من طائرات إيرباص".

## فيصل المصنف رئيساً

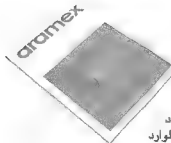
### لـ "ماري تايم" للناقلات البحرية

أعلن شركة "ماري تايم للناقلات البحرية والشحن" عن تزكية فيصل المصنف رئيساً جديداً لمجلس الإدارة، خلفاً لـ د. بدر الزمامي، وأن مجلس الإدارة الجديد يضم، إلى المصنف، أحمد اللوغاني نائباً للرئيس، أنور المسعد وعبدالصمد حاجي محمد وأيهب أبو أرشيد أعضاء.

ويحمل المصنف شهادة بكالوريوس تسويق من جامعة ST. Cloud State University، كما يعد أحد الخبراء في مجال النقل والشحن البحري، حيث يمتلك خبرة 29 عاماً في مجال التسويق العالمي للبتروöl وكان المصنف عمل في وزارة النفط الكويتية وفي العام 1980، انتقل إلى مؤسسة البترول الكويتية، حيث تولى العديد من المهام والمناصب القيادية، منها منصب المساعد التنفيذي للمصنّف للمنتخب، وكان عضواً في مجالس إدارات العديد من الشركات.

## "أرامكس" تستخدم

### مغلفات صديقة للبيئة



بدأت شركة "أرامكس"، المتخصصة في تقديم حلول النقل والخدمات اللوجستية، باستخدام مغلفات الطرود القابلة للتحلل الحيوي في كافة عملياتها العالمية. وبذلك تؤكد الشركة التزامها بالحد من استخدام المواد البلاستيكية المضرّة بالبيئة والتوجه نحو الموارد البديلة.

وقال رئيس عمليات التنمية المستدامة في "أرامكس" راجي حقر: "أرامكس" ثقافتها المؤسسية الخاصة، ومن أهم ركائز تلك الثقافة حماية البيئة ودعم المجتمعات التي نعمل فيها. ويمثل انتقالنا إلى استخدام مغلفات الطرود التحللة حيوياً خطوة مهمة نحو تحقيق أهدافنا المسؤولة اتجاه مجتمعاتنا المحلية. يُذكر أن "أرامكس" تدعم كافة جهود إعادة التدوير، وكانت قد أطلقت مشروعاً لإعادة تدوير الورق وآخر لإعادة تدوير الصحف، عبر مؤسسة "رواد للتنمية"، وهي مؤسسة غير ربحية أسستها "أرامكس" تعنى بدعم المجتمعات للهتفشة في المنطقة.

# لأن الأولوية لبيع الرخص عصر البرودباند العربي مؤجل

القاهرة - إياد ديراني

التي تتيح تنمية قاعدة مستخدمي الإنترنت لصالح عملية بيع رخص التقنيات القديمة نسبياً، وأبرز مثال حول هذه السياسة المتبعة هي رخص شبكات كل من DSL و WIMAX. فقد أصرت حكومات عدة في المنطقة على إستئفاذ بيع رخص لشبكات DSL مع أن تقنية WIMAX التي تأتي ضمن عائلة تقنيات "البرودباند" Broadband متوفرة في السوق منذ فترة.

تتظر بعض حكومات بلدان المنطقة إلى قطاع الاتصالات على أنه مصدر أساسي لرغد خزينة الدولة بالمعدات، والأولوية لديها هي للمعادلة التي ترفع الريخ من دون النظر إلى الدور الاستراتيجي التنموي للقطاع. ونتيجة لهذا الواقع، أهملت بلدان عدة في المنطقة التقنيات الجديدة

إلى أنه مع النمو المالي الذي يشهده الشرق الأوسط، تحتاج المنطقة إلى أن تكون في مقدم السباق نحو المعرفة عن طريق شبكة الإنترنت. ويرى البعض أن خدمات "واي ماكس" (التي تعد من ضمن خدمات البرودباند تقنياً) تستطيع إيجاد مكان لها في الشرق الأوسط خصوصاً أنها لا تحتاج إلى حفريات وبنى تحتية مكلفة كونها لاسلكية.

ويضيف الخبراء: "كما هو معروف إن خدمة "بي أس إل" DSL عالية السرعة والتي تعمل عن طريق كوابل الألياف البصرية أو الكابلات النحاسية أكثر تكلفة من الاتصالات اللاسلكية وتستغرق وقتاً أطول، وعليه، يمثل هذا الانتظار الطويل والمكلفة العالية أعباءاً بالنسبة للشركات والأفراد على حد سواء. ويوجد اليوم نحو 260 شبكة من شبكات "واي ماكس" تعمل في أكثر من 110 بلدان".

## أمثلة تطبيقية

يُمكن استخدام تقنية "واي ماكس" لتغطية مساحات جغرافية واسعة، بحيث يمكنها تغطية مدينة بأكملها. هذا في الجانب التقني، أما في جانب التكاليف فقد تصل تكلفة نشر خدمات "واي ماكس" إلى أضعاف ما هو مسجل في مجال تكاليف نشر الاتصالات السلكية. لكن إذا اقتصم الحكومات تكاليف الحفريات والإنشاءات المصاحبة لأعمال البنية التحتية الخاصة بالاتصالات السلكية، فإن تكاليف نشر "واي ماكس" ستكون أقل بكثير. ومن الأمثلة التطبيقية، يمكن أخذ العاصمة المصرية القاهرة كمحاكاة للبلد العربية التي لا يمكن رفع قدرات شبكات الاتصالات فيها من خلال الحفريات، إذ أنها واحدة من أكثر المدن اكتظاظاً في العالم، وتكثف فيها الإستثمارات والحفريات بمبالغ هائلة مقارنة بتكاليف نشر شبكات تعتمد على تقنية "واي ماكس". ■

تسمح بمرور المزيد من البيانات في وقت أقل، فتحت "واي ماكس" الباب أمام شركات "الحتوى" Content، فظهر بالتالي جيل جديد من الشركات التي تبني المحتوى المشتركين. وفي البلدان العربية ما زالت سرعات استخدام الإنترنت بالإجمال متدنية مقارنة بمعظم بلدان العالم التي أطلقت خدمات الإنترنت في وقت مقزمن، الأمر الذي يقيي صناعة المحتوى الرقمي العربي ولزاحة تحت وطأة التأخر التقني.

ومؤخراً أصدر الاتحاد الدولي للاتصالات تقريراً أوضح فيه أن الإمارات العربية المتحدة تتمتع بأعلى معدلات انتشار خدمة الإنترنت بين دول مجلس التعاون الخليجي، إذ بلغت 38,4 في المئة من السكان، وتليها الكويت وقطر بمعدل 32,6 في المئة، و22 في المئة على التوالي، تليهما البحرين بمعدل 22,2 في المئة، والسعودية التي تبلغ نسبة انتشار الإنترنت فيها 17 في المئة فقط. وللإحاطة من الأرقام المذكورة أن أفضل البلدان العربية من حيث نسبة استخدام الإنترنت ما زال متأخراً مقارنة بالنسب المتوفرة عالمياً.

## "البرودباند" يرفع عدد المشتركين

ويعتقد خبراء في قطاع الاتصالات أن خدمات النطاق العريض Broadband تستطيع أن تساهم في رفع عدد المشتركين في الإنترنت كونها سريعة وتوفر تطبيقات متنوعة. ويضيفون أنه "على الدول الناشئة العمل على تسهيل البنى التحتية لتوفير ونشر المعلومات بين سكانها من خلال توفير الإنترنت باعتبارها من المصادر المهمة لتبادل المعلومة. فلا يوجد دولة تقبل بأن تكون متأخرة في توفير ونشر حلول "النطاق العريض" Broadband، خصوصاً إذا كانت تكلفتها في متناول الجميع". ويشير الخبراء

على الرغم من كل التقارير التي توقعتم نمو كبيراً للقاعدة مستخدمي خدمات البرودباند في بلدان الخليج وسائر بلدان العربية، إلا أن الأرقام تروي قصة معاكسة. وتشير دراسة أعدتها الاتحاد الدولي للاتصالات إلى أنه على الرغم من الزيادة التي حدثت في مبيعات أجهزة الكمبيوتر المكتبية والحمولة في الأشهر الثمانية عشر الماضية في البلدان العربية، إلا أن معدلات استخدام الإنترنت وخدمة النطاق العريض ظلت منخفضة مقارنة بأطرافية مناطق العالم.

## أرقام مدنية

ومن المعروف أن تقنية "واي ماكس" التي تسمح بنقل كميات أكبر من "البيانات" Data، وقت أقل من الذي توفره التقنيات المنافسة، انتشرت في أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية وبعض بلدان جنوب شرق آسيا منذ أعوام. وحقق البلدان التي تبنت التقنية الجديدة فورة كبيرة في أعداد مشتركى الإنترنت، وانخفاضاً كبيراً في التكاليف التي يدفعها مشتركو الإنترنت. ولأنها





جاك بوليك

نظم لإنجاح أعمالهم وتطويرها، توفير أعلى مستوى من الخدمة وضمان أفضل النتائج، مساعدة العملاء على التعاقد العائد على الاستثمار، إدارة أصولهم، وتعزيز كفاءة القوة العاملة.

ويتسبب التزام الشركة العام على منطقة الشرق الأوسط، كونها متواجدة فيها منذ تأسيسها، وهذا بطبيعي كونها تشكل خزان النفط والغاز الأكبر في العالم. "أذكر أن العقد الأول للشركة في المنطقة كان مع أرامكو منذ 60 عاماً" يفت بوليك، مؤكداً أن الشركة عازمة، كما كانت على الدوام، على تعزيز وجودها في المنطقة في ظل فرص التوسع الكبيرة في قطاعي النفط والغاز، استخراجه وتكريره، وفي ظل الطلب العالمي المتنامي عليها.

### مواعاة الزمن والبيئة

من ضمن الأسس التي يقوم عليها عمل الشركة الالتزام بالبيئة والمحافظة عليها. وقد سَـكَّـرت Honeywell ابتكاراتها التكنولوجية ونظمها التطبيقية في خدمة هذا الهدف، وتقدم الشركة حلولاً تكنولوجية من شأنها مساعدة المنشآت الصناعية على خفض استهلاكها من الطاقة بنسبة 10 في المئة، وبالتالي المساعدة على الحد من التلوث ومن تبعات الغاز والسوم.

ويوضح بوليك أن "الشركة قامت بتصميم حلول الطاقة من ضمن رؤيتها البيئية وشروط المحافظة عليها. وهذه الحلول تحقق كثيراً من ابتعاثات الغاز والمواد الملوثة، وتساعد على تحسين الفعالية بنسبة 1 إلى 3%، بمعنى أن حلول الشركة تزاوي التاثيرين معاً، للزمن والبيئة. ■

# Honeywell

## حلول تكنولوجية لزيادة الفعالية

تقدم Honeywell Process Solutions حلولاً رائدة في مجال الأتمتة والسيطرة، والتكنولوجيات المتقدمة، إضافة إلى خدمات متكاملة لتعزيز فاعلية شركات النفط والبتروكيماويات والمنشآت الأخرى. وتسهم حلول Honeywell في خفض تكلفة الأعمال وزيادة الربحية، من خلال تعظيم العائد على الأصول، كما تعزز من كفاءة إدارة الموارد البشرية والقوة العاملة متيحة الاستفادة القصوى من الطاقات المتاحة، إلى جانب توفير الحد الأقصى من الحماية والأمان ودرء الإنعكاسات السلبية لتذبذب السوق على أداء الشركات، كما تسهل حلول Honeywell عملية صنع القرار وسرعته في ضوء استراتيجيات الشركات وذلك من أعلى قمة الهرم الإداري إلى أدناه، ما يضفي الرقوة والدينامية على عمل الشركات.

والعملانية والبيئية، وبالتالي تحسم التكنولوجيات وأنظمة التحكم والسيطرة والأمان والحماية.

### القيادة والريادة

تتواجد شركة Honeywell Process Solutions في 95 بلداً، وقد راكمت على مر العقود خبرات عميقة في صناعات ومجالات متعددة، من بينها التكرير، النفط والغاز، صناعة الورق والطباعة، توليد الطاقة، الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية، العلوم، المعادن، والمناجم وغيرها. وفي هذا السياق، يقول بوليك: "لدينا خبرة تزيد على ثلاثة عقود في كل المجالات المذكورة، ونملك التطبيقات التكنولوجية الخاصة بتلك الصناعات مع سجل حافل من النجاحات والسبق في مجال نظم الصمالية والتحكم.

ونحن فخورون بأننا نفذنا أكثر من 98 في المئة من المشاريع ضمن الميزانية وبأفضل الحظاء. كما أننا نصمم الاستراتيجيات مع البدائل في حال حصول أي طارئ من أجل الحفاظ على استثمارات العملاء. باختصار، لدينا القدرة على ترجمة موارد وإمكانات الشركات إلى نتائج ملموسة، وأخيراً، قدّمنا ليس فقط لتحقيق الأهداف المرسومة، بل لتعظيم هذه الأهداف من خلال التكنولوجيات التي نوفرها، والتي تتيح قدراً كبيراً من الفعالية والوفز والربحية.

تقوم فلسفة الشركة على 6 محاور أساسية طُبعت مسيرة عملها على مرّ العقود ووسخت مصداقيتها وموقعها كشركة عالمية رائدة في مجال عملها. ويختصر رئيسها تلك المحاور بالتالي: الالتزام بمصلحة العملاء، وترجمة هذا الالتزام إلى

توفر الشركة حزمة واسعة من الحلول التكنولوجية لعل أبرزها "IntelTrec mobile computing technology". فـهـيـهـذه التكنولوجيات تمكن مصفاة نفط، بطاقة تكرير ألف برميل يوميا، من تحقيق وفرة قدره 20 مليون دولار سنوياً من خلال الحفاظ على المضخات وصيانتها، كما أنها تكفل تحقيق وفرة قدره 50 مليون دولار سنوياً لنجاحية صيانة المعدات الإلكترونية. في المقابل، توفر الشركة لمصنعي البولي بروبيلين "تكنولوجيا المحاكاة simulation technology، التي تمكنهم من تسعة خطوط الإنتاج أو الانتقال إلى أخرى بعد أقصى من الزلولة، ويحد أدنى من التكلفة.

ويشير رئيس الشركة جاك بوليك إلى أن "لدى Honeywell التكنولوجيات والخبرة اللازمين لضمان تحقيق متطلبات العملاء والنتائج التي يريجونها. نحن نواكب الشركات في كل مراحل المشاريع التي تنفذها، وعلى مدى عمر أنظمة الأتمتة والتكنولوجيا المتقدمة التي نوفرها للعملاء، ووجدنا دائماً مع العميل ولا يتوقف عند البيع، بل نؤمن المتابعة والخدمة ما بعد البيع ونساعد الشركات على تجميع أصولها التكنولوجية وأنظمتها ومعارفها الفنية وقدراتها البشرية والمهنية والتقنية بغية رفع الفعالية والكفاءة الاقتصادية جنباً إلى جنب مع حماية العاملين والمعدات بأقصى حدودها. وكذلك حماية البيئة وهذا الأمر من أولويات الشركة.

وما يساعد Honeywell على تقديم هذه الحزمة المتكاملة من الحلول الاندماجية، بحيث تتعامل مع المشاريع بنظرة شاملة لجميع نواحيها، التقنية والبشرية والمالية



طارق عامر، وزير الاتصالات المصري

# الرخصة الثانية للهاتف الثابت في مصر: تأجيل جديد

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

يشهد ملف المنافسة على رخصة الشبكة الثانية للهاتف الثابت، التي طرحتها وزارة الاتصالات المصرية مطلع العام الجاري، تطورات درامية، فقد أجل الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات للمرة الثانية موعد التقدم بالعروض لمدة ثلاثة أشهر، بعد أن كان مقرراً الإعلان عن اسم الفائز بالرخصة خلال النصف الأول من العام الحالي.

المناقشة أي دور فيه بعكس التأجيل في المرة الأولى الذي كان مدفوعاً بمطالب التحالفات.

## 12 شركة

وكان الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات قام بتأجيل موعد فض المظاريف لأول مرة من 19 يونيو إلى 29 يوليو بسبب عدم التوصل لاتفاق حول مفاوضات الترابيط، ثم جاءت عملية التأجيل الثانية لمدة ثلاثة أشهر، حيث ذكر الجهاز في بيان صحفي أن التوقيت الجديد يأتي لإعطاء المزيد من الوقت للجهاز لوضع أسس اتفاقية الترابيط الخاصة بالشبكة الثانية للهاتف الثابت مع شبكات النقال في ضوء التخفيضات الأخيرة التي شهدتها أسعار خدمات الهاتف الثابت وربط الثابت بالنقال.

وكانت 12 شركة محلية وإقليمية قامت بسحب كراسات شروط الرخصة في مقدمها شركات "اتصالات"، "الكان"، "عذيب"، "أوراسكوم تليكوم"، "الجيزة للأنتنة"، "الكاتيل"، "لوسنت"، و"كو"، وتضمن كراسات الشروط على أن قرار تأجيل موعد فض المظاريف يكون وفقاً لمطالب أكثر من 50 في المئة من التحالفات المتنافسة.

وحالياً، تتركز المفاوضات التي تدور بين المصرية للاتصالات وشركات النقال الثلاث حول مطالب شركات النقال بتخفيض أسعار إيجارات الدوائر الدولية لـ "بوابات Gateway" المصرية للاتصالات، وحول مطالب الشركة المصرية للاتصالات المتمثلة بتخفيض أسعار المكالمات الهاتفية من الهاتف الثابت إلى النقال. ■

وأشار إلى أن دخول شركات النقال إلى المنافسة على الرخصة، على الرغم من إعلانات سابقة من الجهاز والوزارة بعدم السماح لهذه الشركات بدخول المنافسة، كان السبب الرئيسي لتراجع الشركة لعدم التوافق.

وأضاف نصير: "إن الشركة ربطت دخولها المنافسة بعدم السماح لشركات الهاتف النقال المنافسة على الرخصة الثانية، إلا أن الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات قرر السماح لشركات النقال الإقليمية التي تمتلك خبرة في إدارة وتشغيل شبكات الهاتف الثابت المنافسة، وهذا ما قلل من فرص "الكان للاتصالات" في المنافسة في ظل الملاة المالية الكبيرة التي تتمتع بها شركات الهاتف النقال".

## اعتبارات اقتصادية

من جانبه، أكد مستشار وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، محمود الجويني أن الوزارة لم تبالغ مسبقاً التحالفات المتنافسة على الرخصة عزماً بتأجيل موعد تلقي العروض وفض المظاريف، وهو ما حدث عند تأجيل فض المظاريف للمرة الأولى. وأضاف الجويني "أن الوزارة لم تتلق استفسارات من جانب التحالفات المتنافسة بعد قرار إرجاء موعد تقديم العروض، وهو ما يعطي انطباعاً عن وجود ترحيب من جانب التحالفات بالقرارات الأخيرة".

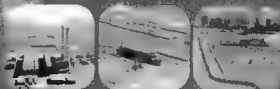
وأضاف: "إن قرار التأجيل كان مدفوعاً بالاعتبارات الاقتصادية التي تتعرض لها أسواق المال في المنطقة، وهذه المتغيرات تملك تأثيراً على الجدوى الاقتصادية للشبكة الثانية، معبراً عن القرار الذي تم اتخاذه لم يكن للتحالفات

يحرز مسؤولو وزارة الاتصالات سبب التأجيل إلى تغيّر ظروف أسواق المال الإقليمية التي تتعرض لموجات من عدم الاستقرار من جهة، وإلى عدم حسم ملف اتفاقية الترابيط بين "المصرية للاتصالات" وشركات النقال الثلاث من جهة ثانية. كذلك، تشهد الشركات في التحالفات المتنافسة على الرخصة نوعاً من الارتباك أدى إلى انسحابات وتلك في التحالفات. كما تترقب هذه التحالفات تعديل اتفاقية الترابيط كي تتمكن من إعداد عروضها للمنافسة، خاصة أن شركة "اتصالات" الإماراتية (أحد أبرز المنافسين على الرخصة) صدرت عنها إشارات تليد بإمكانية تراجعها عن المنافسة بسبب عدم وضوح الأمور التعاقدية المتعلقة بالترابيط، خصوصاً وأن الشركة لم تكن مطلعة على الإجراءات الأخيرة التي اتخذها الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات بشأن تأجيل موعد التقدم بالعروض المالية والغنية.

## مواكبات مسبقة

من جانب آخر، ترى شركات الهاتف النقال الثلاث العاملة في السوق المصرية أن الوصول إلى اتفاق لتحديد الترابيط بينها وبين أي طرف جديد يستلزم إجراءات مختلفة. وفي مقدم هذه الإجراءات الحصول على موافقة الجمعيات العمومية لهذه الشركات.

في هذا الإطار، كشف العضو المنتدب لشركة "الكان" للاتصالات خالد نصير، والذي كانت شركته قررت في وقت سابق التراجع عن المنافسة على الرخصة، عن أن عدم وضوح سياسات الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في إدارة ملف الرخصة كان أحد أسباب التراجع عن المنافسة.



التوسع العالمي للشركات الكويتية والخليجية الكبر

المركز  
MARKAZ  
مركز نجاحك

+

+

+

SABAEK

Leasing & Investment **صنك للإجارة والاستثمار**[illegible]



شاشته شارما

# "أيسر":

## السعودية أصبحت مدخلا لأسواق المنطقة

باتوكو - روجيه رومانوس

باتت سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا محطة جاذبة للعديد من شركات تكنولوجيا المعلومات، حيث تعد المنطقة الأكثر نمواً في العالم. وتحوز شركة "أيسر" على حصة سوقية تقدر بنحو 20 في المئة من سوق أجهزة الكمبيوتر المحمول في المنطقة.

تعتبر شركة "أيسر" أحد أهم اللاعبين على الساحة الدولية في ما يخص إنتاج أجهزة الكمبيوتر المكتبية والدفترية. وقد بلغت مبيعات الشركة خلال العام 2007 نحو 13,4 مليار دولار، وهي تسمى للوصول إلى نحو 20 مليارات هذا العام بعد أن كانت قيمة المبيعات في العام 2001 نحو 1,5 مليار فقط. وتضم الشركة اليوم نحو 5300 موظف من مختلف أنحاء العالم.

ويتميز مدير المبيعات الإقليمي لمنطقة السعودية ومصر وأفريقيا شاشته شارما "أن أيسر" تحتل حالياً موقعاً متقدماً في سوق أجهزة الكمبيوتر في المنطقة، فمن ناحية الأجهزة المكتبية نحوز على المرتبة الثالثة والثانية لجهة الحواسيب المحمولة. وقد تم تحقيق هذا الإنجاز في السنوات القليلة الماضية من خلال اتباع سياسة البيع غير المباشرة بنسبة 100 في المئة، إذ نتعامل مع قنوات توزيع فعالة، وهذه سياسة سهلة لكن تأثيراتها إيجابية لناحية تقليل وترشيد التكاليف.

### مفاتيح النجاح

عن الاستراتيجية الموضوعة للمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يقول شارما: "الاستمرار في سياسة البيع غير المباشرة للمستهلك النهائي، كذلك الاستمرار بطرح منتجات في الوقت المناسب وتطوير خدمات الصيانة بعد البيع في كل بلد تواجد فيه. ونحرص على طرح المنتجات الجديدة في الوقت نفسه في كل أسواق العالم، ونصب جهودنا على أن تكون متوفرة من خلال موزعين يمكن الاعتماد عليهم لتحقيق ذلك". ويضيف: "انطلاقاً من هذه الخلفية، نركز

منتجاننا في هذه السوق نحو 100 مليون دولار في العام 2007، إلا أننا نستهدف الوصول إلى نحو 125 مليوناً هذا العام، مشيراً إلى أن "مبيعات المنطقة وصلت إلى نحو 650 مليوناً في العام الماضي، ومن المتوقع أن تتركز باب الـ 800 مليون العام الجاري".

### الترع على العرش

ويقول شاشته: "على الرغم من عدم إحصائنا أي تقدم يذكر لناحية الحصة السوقية في العام 2007 مقارنة بعام 2006 بسبب عملية إعادة الهيكلة التي قمنا بها، إلا أننا لا نزال نترفع على الصدارة كأفضل مزود لأجهزة الكمبيوتر المكتبية والمكتبية بحصة 24 في المئة في المملكة، مقابل المرتبة الثانية في سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بمعدل نمو سلبي يبلغ نحو 30 في المئة وحصة سوقية تصل إلى نحو 20 في المئة في ما يتعلق بأجهزة الكمبيوتر المحمول". ويتابع: "وصل عدد أجهزة الكمبيوتر التي بيعناها في الربع الأول من العام 2008 في المملكة إلى 8255 جهازاً".

ويختتم شارما إلى أن "سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تشكل نحو 90 في المئة من مشتات الأعمال العاملة في المملكة، هي الشريان الحيوي بالنسبة إلى أعمالنا، لكننا نطمح إلى اختراق سوق الشركات والمؤسسات الكبرى". كاشفاً عن سعي "أيسر" إلى التركيز في السنوات المقبلة على ما يسمى بكمبيوتر الهاتف المحمول "Mobile Internet Device"، ويشدّد على أن "عدداً محدوداً من اللاعبين سيهيمن في سوق المنطقة في السنوات القليلة المقبلة".

على أن تكون لدينا قنوات توزيع جيدة بما يجعل هؤلاء الموزعين يمتلكون المعلومات الصحيحة والمحدثة.

### مبيعات السعودية

أما بالنسبة للسوق السعودية، فيراها مدير المبيعات الإقليمي "من الأسواق المهمة جداً في المنطقة. فإذا نظرنا إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هناك 4 أسواق أساسية تشكل عصب عملنا في "أيسر"، السعودية، تركيا، الإمارات وجنوب أفريقيا، معتبراً أن السوق السعودية مفتاح أساسي في المنطقة، حيث لم يكن لدينا منذ سنتين أي تواجد ملحوظ في البلدان، بل كنا نقول الأمر من دبي. أما اليوم فلدينا مكتب تسويقي، كما كنا نعتمد على موزعين اثنين الآن للتوزيع في أعمالنا فرض علينا زيادة الموزعين إلى 5، حتى بات حجم استعمارنا في السوق السعودية يبلغ نحو 50 مليون دولار بالتعاون مع جهودنا لفتح المزيد من مراكز الصيانة بمعدل 7 مراكز جديدة في كل من الرياض وجدة والخبر لتقوية خدماتنا بعد البيع الهمة جداً لاستقطاب العملاء الجدد والحفاظ على الحاليين منهم".

ويلفت في هذا الإطار إلى أن "سوق أجهزة الكمبيوتر المحمول في المملكة تعد الأكثر نمواً في المنطقة، حيث سجلت مبيعاتنا من مختلف

شارما: نطمح للوصول إلى 800 مليون دولار مبيعات في المنطقة





ماركو فوكال

# سامسونغ للإلكترونيات تستهدف القطاع الفندقى

دبي - رويدا علم الدين

تعمل شركة سامسونغ للإلكترونيات على الاستفادة من النمو الكبير في الصناعة الفندقية في المنطقة من خلال توفير منتجات تتلاءم وحجم التطور الذي تشهده هذه الصناعة. وتتوقع سامسونغ أن ينمو حجم مبيعاتها من الشاشات إلى 300 في المئة، وفي سبيل حجز أكبر حصة ممكنة من سوق الشاشات هذه في القطاع الفندقى، قدمت سامسونغ للإلكترونيات مجموعة جديدة من شاشات العرض الكبيرة Large Format Display وشاشات الـ LCD. كما تعتمد سامسونغ ستر التجهيز توسعية خاصة تتمثل بمعرفة حاجة العملاء في القطاع الفندقى التي تختلف عن احتياجات العملاء في قطاعات أخرى.

الموجودين، وهو ما صممت سامسونغ من تطبيقه بتدعيمها مجموعة كاملة تضم كافة الأحمال التي تتراوح ما بين 22 بوصة وصولاً إلى 55 بوصة.

## ستر التجهيز معرفة العملاء

يشير فوكال إلى أن "سامسونغ تعمل مع أكثر من موزع بمرونة تامة وتسعى إلى تغطية أكبر عدد ممكن من البلدان، وبالفعل فإن الشركة موجودة بقوة في السوق وتتمتع بحجم انتشار واسع، كما أن لدى سامسونغ ميزة تنافسية تتمثل بتأمين حلول فندقية متكاملة ومضمونة وذلك من خلال تأمين أجهزة للإلكترونية متطورة تتناسب مع حاجة كل مستهلك من خلال فهم حاجة ومتطلبات القطاع الفندقى". متابعاً، "تعتمد شركة سامسونغ على ستر التجهيز خاصة تتمثل بمعرفة حاجة العملاء في القطاع الفندقى، والتي تختلف عن تلك المتبعة في القطاع المصرى والمستشفيات. ولا يقتصر هذا الاختلاف على الصعيد التكنولوجى فقط، إذ يتركز على تأمين تجربة فريدة للعملاء عندما يتعلق الأمر بالصناعة الفندقية. وتسعى سامسونغ للإلكترونيات إلى خدمة حاجة المستهلكين من المنتجات الرقمية وأن يكون لها دور ريادى في هذا المجال، ما يساهم في تحقيق انتشار أوسع وتحقيق الرؤية المستقبلية للشركة.

وتعتبر سامسونغ رائدة في مجالات عدة، فتتفوق الشركة من 5 وحدات تشغيل رئيسية، وهي: وحدة الأجهزة الرقمية، وحدة وسائط الإعلام المتعددة الرقمية، وحدة شاشات الـ LCD، وحدة شبه الموصلات، ووحدة شبكة الاتصالات. ■

بتكوين بيئة تشبيكية ممتدة ولتحكم بها من دون أي برامج أو أجهزة إضافية. كما قدمت الشركة مجموعة من شاشات الـ LCD صممت خصيصاً لتجمل البيكرو في غرف الفنادق، وذلك مع مراعاة توفير المزايا كافة التي يتوقعها الضيوف، وتتميز هذه المجموعة بإمكانية استخدامها مع أجهزة رقمية، مثل كاميرات التسجيل عالية التعريف والشبكات الواسطة المتصلة. ويلفت فوكال إلى أن سامسونغ نجحت في تصميم حلول خاصة تتناسب مع حاجات القطاع الفندقى ومتطلباته، وهي بالتالي الشركة الوحيدة القادرة على تأمين مجموعة كاملة من الحلول المعلوماتية والسمجعية الضرورية للتكاملة.

ويشكل التعاون المحرك الرئيسي لعمل الطلب في القطاع الفندقى، إذ يجب أن تتلاءم الحلول التي تقدمها سامسونغ مع البيئة التحتية الجيدة أصلاً في الفندق، وهذه تمثل أولوية بالنسبة إلى زبائن الشركة. وسامسونغ على حد سواء، كما أن عنصر الجودة له تأثير كبير على عامل الطلب، إضافة إلى خط الإنتاج إذ يعتمد حجم الشاشات المقدمة على حجم الغرفة والمساحة الفاصلة ما بين الشاشة والأشخاص

خلال السامين 2006 و2007 شهدت مبيعات شاشات سامسونغ نمواً كبيراً بمعدل 300 في المئة سنوياً. وتسعى الشركة إلى تحقيق المعدل ذاته للعام الحالى معزلة هذه المرة على قطاع الفنادق الذي يشهد نمواً قهاسياً بدوره. ويشير المدير العام لمقسم تطوير الأعمال في سامسونغ للإلكترونيات ماركو فوكال إلى أنه "من المتوقع أن يصل عدد الغرف في دول المنطقة إلى 750 ألفاً بحلول العام 2020، ما يعطى المنطقة ميزة تنافسية عالية بالنسبة إلى الشركة. هذه المتطلبات دفعت بشركة سامسونغ للإلكترونيات إلى تركيز قسم كبير من استثماراتها لخلق الصناعة الفندقية منتجات متطورة توابك حركة النمو في هذا القطاع وتلبى متطلبات العملاء كافة".

ونتيجة للدراسات المعلقة حول القطاع الفندقى، قدمت سامسونغ مجموعة من المنتجات المتميزة، فطرحت مجموعة جديدة من شاشات العرض الكبيرة Large Format Display والتي تخفف من الحرارة والضغط حتى بعد الاستعمال بعدة طويلة. وتحتوي هذه الشاشات أيضاً على إمكانيات داخلية تسمح للمستخدم بالتحكم بمحتوى العرض عن بُعد، وأما عند استعمالها مع وظيفة التحكم بالشاشات المتعددة Multi-Display Control، فيمكن للمستخدم التحكم بطاقة العرض وإعدادات الشاشة من خلال كمبيوتر واحد، ما يسمح بإدارة شاشات عدة في وقت واحد وبفعالية. وبالتالي، فإن الشاشات الكبيرة تشكلت بديلاً عن الطبوعات. وتحتوي هذه الشاشات على سطح يبنى مدمج MagicNet Pro يسمح

■ ■  
فوكال:  
نتوقع نمو مبيعاتنا  
300 في المئة  
■ ■



محمود حماد

## الاتصالات السعودية

وفي هذا السياق، أوضح رئيس شركة الاتصالات السعودية سعود الدويش أن شبكة الاتصالات السعودية للتجوال الموحد تعد خطوة استراتيجية تتماشى وتكامل مع توجهات وزارة الاتصالات العالية، وأضاف: «من خلال تأسيس شراكات استراتيجية مع رواد مشغلي خدمات الجوال في المنطقة، استطعنا الخروج بمبادرة اقتصادية ستقدم تخفيضاً كبيراً يصل إلى 60 في المئة في بعض الدول ومحتوى قيمة مضافة لعملائنا التجوالين في أنحاء المنطقة بشكل متكرر ويضمن الشفافية ذات الصلة».

Network and Security Manager (NSM) وهي مصممة لتوفير خدمات أمنية لحماية الشبكات الرقمية. وتتيح الحلول الجديدة من "جونيبر نتوركس" للشركات تحقيق سيطرة أمنية متكاملة على شبكاتها بالإضافة إلى الخدمات الأمنية التي تقدمها الشركة كخدمة الاستخدام المشترك.

## "اتصالات" الاماراتية

**"أيسر": 8,14 مليارات دولار  
إيرادات النصف الأول**

بلغت الإيرادات المجمعة لشركة "إيسر" في النصف الأول من العام الحالي 252,19 مليار دولار تايواني (8,14 مليارات دولار أميركي)، بزيادة 31 في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي، علماً أن إيرادات "إيسر" المجمعة تشمل الشركات التي تملك فيها حصة 50 في المئة أو أكثر، من ضمنها إيرادات متحققة ما بين "إيسر" وتلك الشركات لتجنب ازدواجية الاحتساب.

"جونہی فتہ کس"

أطلقت "جونيبير نتوركس"، المتخصصة في مجال الحلول الشبكية لغائقة، حزمة حلول خاصة بإدارة شبكة، تدعم مجموعة الحلول الجديدة.

"أنش بي"

## تطرح شاشات HP DreamColour

طرحت "أنش بي" الشرق الأوسط شاشات HP DreamColour LP2480zx ذات تقنية ألوان عالية، والتي تُعتبر أول شاشات عرض بسعر تنافسي، وتعتمد الشاشات الجديدة على عمق لوني بحجم 30 بت والذي يمكن من إعطاء مليار لون مختلف لكل بكسل، كل هذا بسعر أقل من الشاشات الكريستالية ذات الأداء.

وتتيجة التعاون المتميز ما بين "أنش بي" وشركة "بريم وركس" للبرسوم للتحرك، ستوفر شاشات DreamColour ألواناً دقيقة ونظام ألوان متطوراً لضمان عدم حدوث أي تشويه في الألوان. وتوضح التقنيات الجديدة أهمية الألوان للرسم المتحركة والألعاب وأفلام الفيديو والتصميم. وقد صُممت شاشات "أنش بي" الجديدة للعاملين في مجال التصميم ولعمالها المساعين وراء التكنولوجيا المتحركة.

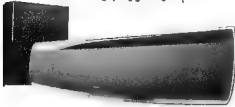


شاشة "بريم وركس" الجديدة

سامسونغ:

## نظام جديد للسينما المنزلية

نظام السينما المنزلية الجديد



طرحت "سامسونغ للإلكترونيات" مؤخراً مجموعة جديدة من أنظمة السينما المنزلية المصممة خصيصاً لتتكامّل مع أحدث سلسلة من تلفزيونات البلازما LCD.

أهم هذه المنتجات هو HT-X810 الذي يعمل نظام مكبرات صوت مع مشغل أقراص DVD مدمج، ومكبر صوت لاسلكي. ويتمتع النظام الجديد بقدرة توصيل "بلوتوث" للوصل السهل إلى المصادر السمعية. وقد صمّم هذا النظام ليحسن تجربة غرفة الجلوس الرقمية ويكمل تلفزيونات "سامسونغ". وهو يقدم صوتاً شبيهاً بالصوت المتوفر في السينما.

www.samsung.com

## اسم جديد لمعالجات "إنتل"

كشفت "إنتل" مؤخراً أنّ معالجاتها الجديدة الخاصة بالكمبيوتر المكتبي ستحمل اسم "إنتل كور". Intel Core وستحمل المنتجات الأولى من هذه العائلة من المعالجات، بما فيها النسخة الفائقة من Extreme Edition، رمز التسمية i7، وسيطلق عليها رسمياً الاسم التجاري "المعالج إنتل كوري إكس". Intel Core i7 وهذا أول رمز معروف من بين مجموعة رموز جديدة ستظهر مع إطلاق معالجات متوّعة خلال السنة المقبلة.

وستقدم للمنتجات الجديدة مستويات عالية من الأداء والكفاءة في استهلاك الطاقة. ومن المتوقع أن يعزّز هذا النهج الجديد للبيع لتقديم أفضل ما في عالم الأداء وكفاءة الطاقة، ريادة معالجات "إنتل" في قطاعات الأنظمة المحمولة والمكتبية والخوادم المستقبلية.

www.intel.com

أطلقت شركة باناسونيك سلسلة تلفزيونات فييرا Vienna الجديدة للعام 2008 في منطقة الشرق الأوسط. وطرحته الشركة 5 شاشات بلازما و6 شاشات من الكريستال السائل LCD، وتتضمن الشاشات الجديدة لوحات IPS ALPHA، التي تساعد على التخفيف من استهلاك الطاقة وضمان توفير صور أكثر وضوحاً. وتعتمد باناسونيك تحقيق حصّة 2 في المئة من سوق الشاشات المسلحة والشاشات التي يبلغ قياسها 37 بوصة.

## "باناسونيك" تطلق

## مجموعة جديدة من تلفزيونات فييرا

ويقول المدير الإداري في باناسونيك الشرق الأوسط والخليج سيمي كويانايجي: "إنّ الجودة في الصور والتكنولوجيا المتقدمة تمثل السمات الرئيسية لسلسلة تلفزيونات فييرا الجديدة". أما مدير الاتّاج في باناسونيك الشرق الأوسط للتسويق شيمهاري تسوجيغامي فوشير إلى أنه تم طرح هذا الخط الجديد مع 3 أركان رئيسية من مفهوم فييرا ألا وهي: الجودة التامة للصور، واللّوعي البيئي والربط الذكي مع الشبكة.

يذكر أنّ الشركة تقوم حالياً باستثمار 2,8 مليار دولار في المصنع الخامس لشاشات البلازما في مدينة إماغازاكي اليابانية، والذي ستبلغ طاقته الإنتاجية 12 مليون وحدة سنوياً، وسيبدأ الإنتاج في مايو 2009. كما قامت الشركة باستثمار مائتي لإنشاء مصنع لإنتاج شاشات LCD، حيث تم استثمار 3 مليارات دولار في مصنع الشركة لإنتاج IPS ALPHA LCD بمدينة هيميجي اليابانية. وستبلغ الطاقة الإنتاجية القصوى لهذا المصنع 15 مليون وحدة سنوياً، ومن المتوقع أن يبدأ الإنتاج في يناير 2010.



إحدى شاشات "باناسونيك" الجديدة



## "كوليوس" مولود رينو الأول متعدد الاستخدامات

فاس، المغرب - خطار زيدان

"الأفضل أن تأتي متأخراً من أن لا تأتي أبداً"، هذا المثل المعروف ينطبق على شركة رينو الفرنسية التي طرحت مؤخراً، بعد طول انتظار، طرازها الأول "الكروس أوفر" ذات الدفع الرباعي "كوليوس" (Koleos)، والذي يأتي من ضمن تشكيلة جديدة مؤلفة من 10 سيارات وعدت الشركة الفرنسية بطرحها بحلول العام 2012، في دول المنطقة.

استطاعت أن تنجح وأن تثبت نفسها، وتحصل على حصتها من هذه الأسواق. ويلاحظ أن هناك رغبة جديدة من قبل المصنّع الفرنسي عبّر عنها كبار المسؤولين في الشركة وعلى رأسهم الرئيس التنفيذي كارلوس غصن، كجزء من الاستراتيجية العامة للعلقة لشركة "رينو"، في التواجد بقوة في أسواق الشرق الأوسط وخصوصاً في دول الخليج العربي. ويعود هذا الاهتمام إلى أهمية هذه الأسواق وإمكاناتها الكبيرة، وتوجه "رينو" بالانفتاح نحو مناطق جديدة،

تأمل "رينو" أن يساهم طرح السيارة الجديدة في دعم أعمالها وإعناش للمركبة الفرنسية في الأسواق العربية، بعد أن شهدت هذه الأسواق إهمالاً من المصنّع الفرنسي، إن لم تكن إهمالاً متعمداً. ولناحية دتو التشكيلة المعروضة ومدى ملاءمتها لأجواء ومتطلبات أسواق المنطقة، أو لجهة الدعم اللازم من الشركة الأم لوكلائها وموزعيها فيها، ما انعكس سلباً على حصّة "رينو" في أسواق الشرق الأوسط عموماً، والأسواق الخليجية خصوصاً، خلافاً للماركات الأوروبية الأخرى التي

بعد أن تبين لها أن الأسواق الناضجة التي شكلت نقطة ارتكازها وصلت إلى التشبع ولم تعد تنمو بالحجم المطلوب.

وتسمى "رينو" من خلال مكتبها الإقليمي في دبي لزيادة انتشارها في أسواق المنطقة وتنويع منتجاتها وتعريف المستهلك على الماركة وتقديم الدعم اللازم له. وقد أصبحت كافة الماركات التي يتم إرسالها إلى دول الخليج تحظى بضمان لمدة 3 سنوات أو 100 ألف كيلو متر. كما قامت "رينو" بالاستثمار في مركز تقني، ومركز للإتصالات في دبي. وسيمت اختبار كل سيارة من التشكيلة الجديدة في هذا المركز قبل إطلاقها في دول الخليج للتأكد من أهليتها وملاءمتها لظروف الاستخدام في هذه الأسواق. وسيضمن هذا المركز أداء المساعدة التقنية، والتعامل مع عملية اعتماد المنتج وإقراره.

تجربة "كوليوس" تمت في مدينة فاس المغربية، لمختلي وسائل الإعلام العربية بدعوة من مكتب رينو الإقليمي في دبي، وأيضاً لوسائل الإعلام العالمية. وسمحت التجربة بالإطلاع عن كثب على ميزات هذا اللورد الجديد، الرياضي، متعدد الاستخدامات، والذي تصنعه رينو في كوريا، بالتعاون مع سامسونغ تصميماً (مركز سامسونغ لتصميم السيارات) ونيسان



لراكبتين اثنتين الجلوس بشكل مريح.

وتمتاز "كوليرس" ببنائها على الطرقات، سواء أكانت القيادة بوضعية الدفع الرباعي أو الثنائي، بفضل تقنية التحكم الإلكتروني التي توزع العزم على محاور العجلات.

كما تتوفر في "كوليرس" مجموعة من ميزات مساندة للسانق، التي صممت من أجل تجربة قيادة آمنة ومريحة.

وتشمل هذه الميزات نظام منع الانغلاق للكابح، ونظام دعم الكبح المفاجئ للطوارئ، إضافة إلى ميزات القيادة على مختلف أنواع الطرق التي تشمل نظام التحكم في نزول المنحدرات ونظام دعم الانطلاق صعوداً على التلال.

المدير التنفيذي لـ "رينو الخليج" محمد بناني اعتبر أن إطلاق "كوليرس" يشكل نقطة تحول في تاريخ شركة رينو على المستوى العالمي، خصوصاً في دول الخليج، حيث تعتبر فئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات واحدة من أقوى فئات السيارات. وقال: "مع إطلاق التشكيلة الجديدة في العام 2008-2009 سوف تتمكن من طرح المزيد من الطرازات التي تغطي كافة فئات السوق".



تقنياً، فهذه السيارة بحضور قوي، وبمعايير تقنية وتصميمية مشتركة فرنسية، يابانية وكورية، تضمن الراحة والرحابة والقوة والإحساس الرياضي في سيارة صالون عصرية.

زوّدت "كوليرس" بشاشيه سيارات الدفع الرباعي ومحرك من 4 أسطوانات، سعة 2,5 لتر (مجهز بفلتر إضافي خاص لتقليل نسبة انبعاث الغازات

إلى الحد الأدنى)، وبقوة 170 حصاناً عند 6000 دورة في الدقيقة، وعزم دوران أقصى يصل إلى 226 نيوتن/ متر عند 4400 دورة في الدقيقة. السرعة القصوى 185 كلم/ ساعة، والتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 9,2 ثوان. ناقل الحركة يدوي من 6 سرعات أو أوتوماتيكي متعدد السرعات.

التصميم الخارجي لطراز "كوليرس" عصري، يمزج ما بين الدينامية والتناسق. الإطارات قياس 19 بوصة من خلاط الألمنيوم وكسيت بإطارات "كوسيت باتن" الخاصة.

أما التصميم الداخلي فيمتاز بالأنافة والعلائنية، وتتضمن اللوحة المركزية أدوات

التحكم بدرجة حرارة المقصورة، ونظام الملاحة وتطبيقات الوسائط المتعددة وبيانات خاصة مفيدة في القيادة على كافة أنواع الطرقات، مثل الضغط الجوي ومؤشرات اليوصلة وقياس الارتفاع والانحدار أو الميلان. وضعت أدوات التحكم بشكل يجمع ما بين الإبداع والحركة، مع الاحتفاظ بفلسفة لسة تصميم رينو التي طورتها ذاتياً.

وتتوفر في "كوليرس" عدداً من المزايا العملية من أجل الاستخدامات اليومية والرفاهية. فباب المؤخرة ثنائي الفتحة يسهل تحميل الأمعة وتزويدها من السيارة خصوصاً في المواقف المزدحمة بالسيارات، كما أن الجزء السفلي من باب الخلفية يتيح



## كاديلاك تطرح CTS-V 2009 في الشرق الأوسط



أعلنت كاديلاك عن طرح سيارتها الأقوى والجديدة كلياً CTS-V في الشرق الأوسط خلال الربع الأخير من العام 2008. وهي تجمع بين الأداء العالي للسيارة الرياضية وبين أناقة المظهر الخارجي الراقي لسيارة السيدان الفاخرة، كما أنها تحتوي على مجموعة شاملة من التحسينات الفنية والتصميمية. من الخارج والداخل على حد سواء، ومع قدرة على التصارع من 0-100 كلم/الساعة في أقل من أربع ثوان. وقد زوّدت CTS-V بمحرك LSA من 8 أسطوانات على شكل V، بقوة 6,2 ليترات، وتولد قوة تصل إلى 556 حصاناً عند 6100 دورة في الدقيقة. وعزم دوران يبلغ 747 نيوتن/متر عند 3800 دورة في الدقيقة.

المقصورة الداخلية الفاخرة ومريحة، توفر تناغمًا بين المميزات الأهم في التصميم والتقنية وحرفية التصنيع. وتشتمل أجهزة الفرخية والمعلومات المتطورة على قرص صلب، بقوة 40 غيغابايت، ونظام ملاحة حديث بشاشة "تلمسكوبية" ونظام صوتي محيطي رقمي من بوز Bose، إضافة إلى تقنية بلوتوث المتوفرة قياسياً.

## إنفينيتي تطرح FX 2009 بحلة جديدة

طرحت إنفينيتي الجيل الثاني والجديد كلياً من طراز FX في أسواق الشرق الأوسط بخصائص ومواصفات تجمع بين القوة والجودة وتؤمن الراحة ومتعة القيادة.

وزوّد الجيل الثاني من FX بخيارين من المحركات، الأول على FX50 من 8 أسطوانات على شكل V، بقوة 390 حصاناً يقلل قوته عبر علبة تروس أوتوماتيكية قياسية من 7 نسب تحتوي على مقبضين رياضيين من الخنيزيوم الصلب، ويعتمد المحرك على تقنية نظام التحكم المتغير برفع الصمامات. أما الخيار الثاني على FX35 فهو محرك من 6 أسطوانات على شكل V، بقوة 3,5 ليترات، وبقوة 307 حصان.

تتضمن مقصورة الركاب مجموعة من تجهيزات الراحة والعملية، ومفتاح إنفينيتي الذكي مع خاصية تشغيل المحرك بلمسة زر ونظام إضاءة ترحيبي خاص يتضمن إضاءة متتابة من 12 نقطة مزمنة، إضافة إلى ميزة جديدة هي نظام التحكم المتطور بالمناخ حيث يساعد على الحد من عوامل التلوث داخل المقصورة. كما يمكن تعديل مقعد السائق ومرافقه كهربائياً ب8 وضعيات. ويتوفر نظام إنفينيتي المتطور للتحكم الديناميكي بالسيارة، مع مفتاح تشغيل لوقفه عن العمل في حال رغب السائق في تسفل أقل.

من جهة أخرى، تتوفر FX50 بنظام التوجيه النشط للعجلتين الخلفيتين، هو الأول من نوعه في سيارات الدفع الرباعي، ويعتمد تحكماً إلكترونياً دقيقاً وتشغيلاً بواسطة محرك للانعطافات بالمحركات الخلفية بما يصل إلى درجة واحدة. وتحوي إنفينيتي FX الجديدة على عدد من الأنظمة التقنية الحديثة، كنظام التحكم الذكي بمثبت السرعة، ولايزر استشعار للمسافة، إضافة إلى تجهيزها بنظام الرؤية الشاملة عبر 4 كاميرات ليث مشهد محيطي عن القابول حول محيط السيارة كاملاً. ويتوفر في FX نظام إضاءة أمامي متكيف لوجه هذا النظام الهندسي المبتكر لإضاءة السيارة حول المنعطفات، ويساعد السائق على التنبيه للسيارات والمشاة.

## "فولسفاغن" تكشف عن الجيل السادس من غولف



يقترن أن تعرض مجموعة فولسفاغن خلال معرض باريس الدولي للسيارات 2008 الجيل السادس الجديد من سيارتها الناجحة غولف، والتي بيع منها حتى الآن أكثر من 26 مليون سيارة.

وقد زوّدت غولف الجديدة بعدد من الأنظمة للمساعدة، مثل نظام التحكم الآلي بالسلامات ACC، ونظام ضبط التعليق التلقائي DCC، ونظام مساعد قيادة ركن السيارة، ونظام الخيارات الإلكتروني ESP الجديد مع ميزة الاستجابة الدقيقة، و7 وسادات هوائية، منها وسادة لحماية الركبة، وقواعد السلامة الخاصة بالرأس، إضافة إلى ميزة "كشف حزام الأمان" التي تظهر لأول مرة في منطقة للقاعد الطفلية. وكذلك المصابيح الضوئية خلال النهار.

وستتوفر طرازات غولف الجديدة بـ4 خيارات من محركات البنزين خلال مرحلة إطلاقها، بقوة 102، 120، 122، و160 حصاناً. وهي تتميز بمعدل استهلاكها المنخفض للوقود بنسب تصل إلى 28 في المئة مقارنة بمحركات الجيل الخامس.

من جهة أخرى، أعلنت مجموعة فولسفاغن أنها باعت 3,27 ملايين سيارة حول العالم خلال الفترة من يناير إلى يونيو 2008، بزيادة قدرها 5,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وفي الشرق الأوسط بلغت مبيعات فولسفاغن نحو 4 آلاف سيارة، بزيادة قياسية بلغت 42 في المئة. ورأى المدير الإداري في فولسفاغن الشرق الأوسط هانز-ديتر كيلر في ذلك "قفزة نوعية".

وحققت سيارة "طورق" النسبة الأعلى من المبيعات، وصلت إلى 29 في المئة من المجموع، تلتها "باسات" بنسبة 23 في المئة، ثم "جيئتا" بنسبة 22 في المئة.

لم تجد ما تبحث عنه في السوق المحلي ؟  
هل جريت Shop&Ship !؟



## دع أصابعك تتسوق بدلاً عنك!

Shop&Ship خدمة رائعة وفريدة تتيح لك إمكانية التسوق من آلاف المتاجر الإلكترونية في الخارج وكأنك تعيش هناك! Shop&Ship مفهوم تسوق جديد. ممنوع ومثير ويوفر أموالك أيضاً.

ببساطة تصفح مواقع التسوق الإلكترونية وكل ما تحتويه من الماركات المفضلة لديك من نئدن حتى لوس أنجلوس وأطلب ما ترغبه من أقراص "DVD" والموسيقى وأحدث الأزياء والإلكترونيات أو حتى إكسسوارات السيارات.... اطلب ما تتمناه ونحن سنوصله لهاب بيتك خلال أيام قليلة.

قم بزيارة موقعنا الإلكتروني الآن  
واستمع بتجربة تسوق جديدة  
[www.aramex.com](http://www.aramex.com)

أو اتصل على: ٥١٧٠١٢ (١) ٩٦١+

# SHOP&SHIP

new reasons to click

## الحدث العالمي الأهم في صناعة الساعات والمجوهرات



إفتتاح "معرض بازل 2008"

ما زال "معرض بازل" السنوي يتصدّر قائمة الأحداث العالمية في قطاع صناعة الساعات والمجوهرات، سواء كان لجهة عدد الشركات العارضة ونوعية العروض، أم لجهة تزايد عدد الزائرين سنوياً، والتغطية الإعلامية التي يحظى بها المعرض.

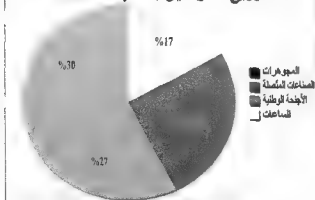
تجاوز "معرض بازل" هذا العام كل التوقعات، فعلى مدى 8 أيام متتالية عرض منتجو ومزودو الساعات والمجوهرات تصاميم حصرية ومجموعات عالية الجودة، وقد بلغ عدد العارضين 2087 عارضاً من 45 دولة، قدموا أحدث ابتكاراتهم، أمام 106,8 آلاف زائر بزيادة 5 في المئة عن العام 2007، وسجل المعرض هذا العام ارتفاعاً في عدد وسائل الإعلام التي غطت الحدث بنسبة 8 في المئة، فيما بلغ عدد الصحافيين 2981 صحافياً من مختلف القارات.

وأظهر زوّار المعرض نسبة عالية من الرضى، فوق استطلاع للرأي، وصف 97 في المئة ممن تم استطلاع آرائهم للمعرض بالجيد عموماً، وجيد جداً وممتاز، فيما أكد 72 في المئة أنهم سيحضرون "معرض بازل" العام المقبل.

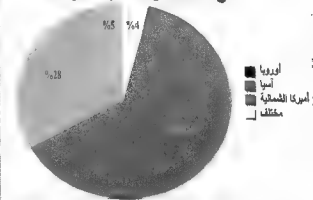
"ولاقى المعرض أيضاً رضى الشركات العارضة، حيث وقّعت

مقود بيع واتفاقيات أعمال مجدية جداً خلال المعرض"، بحسب رئيس لجنة العارضين جاك ج. دوشين، الذي أكد أن العام 2008 كان ممتازاً، لقد جرى المعرض بشكل جيد ونحن واثقون تماماً، وهذا يعكس استمرار الطلب على المنتجات الفضة عالية الجودة. فـ "معرض بازل" كان ولا يزال في مقدم قائمة معارض صناعة الساعات والمجوهرات. أما رئيس العارضين السويسريين فرنسوا تيببيو، فقال: "إن كل

توزيع العارضين بحسب القطاعات



توزيع العارضين بحسب القارات







Salon International de la Haute Horlogerie Genève



افتتاح معرض SIHH

على مساحة 24 ألف متر مربع، قُدمت "مدينة الساعات الرفيعة" التي تستضيف سنوياً الصالون العالمي للساعات الرفيعة مجموعات وتصاميم جديدة، مسلطة الضوء على نوعية الإبداع اللامتناهي للمصممين وصانعي الساعات والمجوهرات. كما ضم المعرض، جنباً إلى جنب مع الجمال، أعمال تطوير وأبحاث وابتكارات فنية. وأظهرت الانتاجات في المعرض هذا العام، من خلال العودة إلى التصميم الجمالي الوافي، وعرض الآليات البحثية من قبل البعض أو تقديم تصاميم جديدة أو نماذج من قبل البعض الآخر، انعكاساً لقطاع لا يفت عكانه بل يتواصل مع التطور التقني والخبرات عبر العصور.

وتجاوز عدد زوّار الصالون العالمي للساعات الرفيعة هذا العام الـ 14 ألف زائر، يمثلون 2500 نقطة بيع لأهم علامات الساعات والمجوهرات العالمية.

وعلى الرغم من بقاء آسيا خارج أولويات سوق الساعات، إلا أن عدداً كبيراً من زوّار المعرض قدموا من اليابان، وهونغ كونغ، والصين وسنغافورة. كما أن الحضور للتواصل للدول الأوروبية والولايات المتحدة والشرق الأوسط يؤكد أن قطاع الساعات الفاخرة هو بصحة جيدة، ولم يتأثر بالناح الدوالي. وعلى الرغم من المخاوف، فإن سوق أميركا ما زالت سوقاً قوية.

كما حظي الصالون بتغطية إعلامية واسعة مع نسبة ارتفاع عدد الصحفيين الذين غطوا المعرض بنسبة 10 في المئة، حيث تولى تغطية الحدث أكثر من 1450 صحافياً من وسائل إعلام مكتوبة، ومرئية، ومسموعة وعبر الإنترنت، مؤكدين على دور الصالون العالمي للساعات كموقع لتصانعة الساعات الفاخرة ومكان يتم فيه إطلاق أحدث الاتجاهات في هذه الصناعة.

وتحت شعار "صناعة الساعات الرفيعة تحثي بالرياضة" الذي نظمه القطاع في "مؤسسة الساعات الرفيعة"، تم تسليط الضوء على الفلسفة المشتركة للساعات الرفيعة والرياضة، وذلك من خلال التركيز على القيم الأساسية للعدالة، والأمانة، والكمال، التي تسيطر على الرياضة العالمية وقادت يد كبار صانعي الساعات. ■

الذين صدقوا التقارير التي تحدثت عن جو اقتصادي كثيب للمعرض هم مخفون، فعلى الرغم من الطقس البارد، إلا أن الخارج لأن الشمس كانت مشرقة في القاعات، النتائج كانت ممتازة وحقق العام 2008 مرة جديدة نتائج أفضل من الأعوام السابقة.

## قاعات مستحدثة

اجتذبت القاعة التي ضمت الشركات الكبيرة في قطاع صناعة الأحجار الكريمة واللؤلؤ، الاهتمام الأوسع من قبل الزوّار، ومن خلالها تمكّنت بازل إلى قبة عالم تجارة اللاس، والأحجار الكريمة واللؤلؤ.

ولتلبية الطلب المتزايد على المساحات، تم إدخال إبداعات متعددة على تصميم المعرض، حيث ظهرت للمرة الأولى قاعة The Hall of Fascinations الخاصة بشركات الساعات في المبنى الثاني. وفي القسم الذي تمت توسعته تحت اسم قاعة Hall of Visions، منحت علامات المجوهرات منصة ذات مستوى عال جداً لعرض أحدث ابتكاراتها في قسم السلع الفاخرة. أما القاعة التي افتتحت حديثاً Hall of Impressions في المبنى الثالث، فوفرت لمعارض المجوهرات الآخرين حضوراً مميزاً، فيما استخدمت مجموعة من علامات الساعات والمجوهرات Baseworld Palace الجديد الواقع مباشرة على موقع المعرض لتقديم آخر إبداعاتهم في عالم صناعة الساعات بشكل متقن.

## "بازل 2008"

بلغت مساحة المعرض الإجمالية هذا العام 160 ألف متر مربع، وشملت مساحة 116100 متر مربع. وشملت علامات الساعة 64900 متر مربع، أي 55,9 في المئة من المساحة الإجمالية للمعرض، وشملت علامات المجوهرات 25800 متر مربع (نحو 22,2 في المئة). أما العلامات المتصلة بالصناعة فقد شغلت 14100 متر مربع (12,1 في المئة)، فيما شغلت الأجنحة الوطنية 1300 متر مربع، (نحو 9,7 في المئة).

وبلغ عدد شركات الساعات المعارضة 353 شركة، أي 16,9 في المئة من إجمالي الشركات المعارضة، مقابل 544 شركة مجوهرات، (26,1 في المئة)، فيما بلغ عدد الشركات المتصلة بالصناعة 561 شركة (26,9 في المئة)، وعدد الأجنحة الوطنية 629 جناحاً (30,1 في المئة).

وخلت أوروبا في المرتبة الأولى من حيث المساحة للشغولة من المعرض وعند الشركات المعارضة. فقد شغلت أوروبا 95200 متر مربع (أي ما نسبته 82,0 في المئة من مساحة المعرض الإجمالية، في حين تصدّرت سويسرا الدول الأوروبية من حيث المساحات للشغولة وعند المعارضين، مع 53900 متر مربع (46,4 في المئة من مساحة المعرض) و458 شركة (21,9 في المئة من إجمالي الشركات المعارضة)، ولتلتها إيطاليا مع 12100 متر مربع (10,4 في المئة) و271 عرضاً (13 في المئة)، والنمانيا مع 11200 متر مربع (9,6 في المئة) و230 عرضاً (11 في المئة)، وفرنسا 5600 متر مربع (4,8 في المئة) و63 شركة (3 في المئة).

كما احتلت آسيا المركز الثاني من حيث القارات، حيث شغلت 13900 متر مربع أي ما نسبته 12 في المئة. وشغلت هونغ كونغ أكثر من نصف هذه المساحة مع 7300 متر مربع (6,3 في المئة).

أما أميركا الشمالية، فقد شغلت 5100 متر مربع، (4,4 في المئة من إجمالي مساحة المعرض) من خلال 104 شركات (5,0 في المئة من إجمالي الشركات المعارضة)، فيما شغلت قارات مختلفة 1900 متر مربع (1,6 في المئة من مساحة المعرض) من خلال 85 شركة (4,1 في المئة من إجمالي عدد الشركات المعارضة). ■

# الرئيس التنفيذي في AUDEMARS-PIGUET: البحرين محطتنا الجديدة بعد دبي والكويت



جورج - هنري ميلان

بعد تخرجه في الهندسة الميكانيكية وتسلمه اول وظيفة له في بريطانيا في حقل معدات الطيران، عمل جورج - هنري ميلان Georges-Henri Meylan لدى JAEGER-LECOULTRE وIntermedia (Cartier) واكتسب خلال عمله خبرة في الإنتاج، وإدارة الجودة والأقسام الفنية. وقادته دورة في إدارة الأعمال إلى تبوء منصب مدير العمليات لدى AUDEMARS PIGUET في العام 1985.

وفي العام 1987، عمل كنائب لرئيس العمليات والإدارة لدى الدار، وعضو مجلس إدارة، قبل أن يتم تعيينه في العام 1997 رئيساً تنفيذياً وحيداً لمجموعة - AUDEMARS PIGUET.

سنوات عملي في هذه الصناعة حصلت تغيرات كثيرة. واليوم، أعتقد أنه بات المطلوب العمل بشكل عامودي، أي أن نكون قانونين على صناعة كل أجزاء الساعة، وهو ما يقود إلى الاستقلالية، وإلى تمكيننا من صناعة ساعة خاصة بنا، بطريقةنا وقيادتنا الذاتية. وهناك تغيير آخر تعلمناه من الصناعة الفاخرة، فصناعة الساعات ليست كصناعة الثياب، أو غيرها، فهي تتطلب أن تكون على مقربة أكثر من الزبون، وأن تكون لدينا شبكة توزيع خاصة، وربما متاجر خاصة. وقد عملنا على ذلك طوال السنوات العشر الماضية. ونحن حالياً نوزع نحو 80 في المئة من منتجاتنا، ولدينا 50 بوتيكاً خاصاً بالعلامة حول العالم.

وحول المشاركة في معرض جنيف، يقول: "إنها مشاركتنا العاشرة، وهي خطوة جيدة، فالعمل هنا أفضل، إنه مكان هادئ، محترف، سهل للعمل، وتقاليد فيه صحافيين كثر. في المعرض 17 علامة فقط، ما يتيح لكل واحدة القيام بعملها بشكل أفضل، فيما يوجد في معرض بازل بعض الفوضى، وقد شاركنا فيه طيلة 20 عاماً، وقد زرتة مؤخرًا واعتقد أنه لم يتغير، إنما الناس يحبون ذلك أيضاً، إنه جزء من معرض بازل".

## فرص كبيرة

ويرى ميلان أن هناك الكثير من الأسواق الزاخرة بالفرص، مثل الشرق الأوسط.

يرتدي شخص ما ساعة Offshore خلال النهار، للتباهي والقول "لدي أحدث ساعة"، وخلال عشاء خاص، يرتدي ساعة كلاسيكية مسطحة جداً. عموماً، زبائننا متنوعون، وتتكون غالبيتهم من الرجال حتى الآن. ونحن نعمل بكثافة على خط الجوهرة، للدخول إلى عالم السيدات، وأماننا الكثير من العمل في هذا المجال، فمجموع مبيعاتنا للسيدات يتراوح حالياً ما بين 20 و22 في المئة من إجمالي مبيعاتنا، وهدفنا أن نصل إلى نسبة 30 و35 في المئة. وتشكل الجوهرة نحو 4 في المئة من هذه المبيعات، إلا أننا نحاول أن نصنع ساعات غير مألوفة مثل المجموعتين الكبيرتين للرضعتين بـ 200 قيراط من اللؤلؤ.

وعن التغيرات في صناعة الساعات والدرها على العلامة، يفيد ميلان: "طيلة

يستعمل ميلان حديثه عن شركة AUDEMARS-PIGUET قائلاً: "هي شركة عائلية، أسست منذ أكثر من 130 عاماً، ولا تزال اليوم بين أيدي أحفاد المؤسسين. ولا يزال مقر الشركة في المكان ذاته حيث أسست، أي في جيان جورا، وهي للخطبة التي شهدت بناء الكثير من صناعات الساعات الفاخرة خلال العقود الثلاثة الماضية". ويضيف: "التقاليد أساسية بالنسبة إلينا، وهي ملهتنا. ولدينا متحف نعرض فيه ساعاتنا القديمة، ونحاول كل عام استقدام أشباه جديدة إليه لتساهم في صناعة هذا التاريخ. ومن ناحية المنتجات، نحرص جداً على كتابة صفحة جديدة، كل عام إذا أمكن، في كتاب تاريخ علامتنا، وهذا بشكل مدهش لنا كإدارة".

## تنوع منتجات وزبائن

وحول زبائن الشركة، يوضح ميلان: "إن زبائن الشركة متنوعون. لدينا الخط الرياضي "Royal Oak" للأشخاص الذين يفضلون المنتج الذي يمكن معرفته بشكل فوري، بهدف "التباهي" في بريطانيا، مثلاً، يمكن أن يرتدي لاعب كرة القدم أكبر ساعة وأفضلها ضمن هذه المجموعة تكون مربعة بالذهب أو البلاتينوم. ولدينا أيضاً زبائن كثر من هواة جمع الساعات الشغوفون باقتناء "الساعة" مع إضفاءات خاصة، تماماً كساعة Royal Oak Carbon Concept. وقد

## ميرك خلفاً لـ ميلان

أعلنت AUDEMARS-PIGUET

عن تعيين فيليب س. ميرك رئيساً تنفيذياً للدار خلفاً لجورج - هنري ميلان الذي يتقاعد في نهاية العام الجاري. وسينضم ميرك الذي يشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لدى مجموعة Desco Luxury (Maurice Lacroix) مهامه الجديدة في أول يناير 2009.

تحت أول من استخدم الفولاذ في العام 1972 مع ساعة Royal Oak الرياضية. وهناك مواد أخرى جديدة ستجرب مثل التيتانيوم والسيراميك.

وعن أفضل التصميم، يقول ميلان: "أنا كلاسيكي بطبعي، لكنني أدمج كل المميزات بسبب الإكانات التي توفرها، فالهدف في النهاية هو تلبية ذوق الزبائن. هذا العام لدينا الساعة الكلاسيكية "روزا Oak ترويديا" دائرية، واعتقد أنها جميلة جداً، إنها ساعة للأجيال المقبلة".

### 20 عاماً مع الدار

وما الذي قدمه ميلان لدار AUDEMARS - PIGUET؟ يجيب: "عملت مع الدار لمدة 20 عاماً، واعتقد أن الوقت هو ضد الإنسان، وعلينا أن نكون واضحين في العرض الأحياء، إننا إدارة شركة هي مسؤولية كبيرة. عندما بدأت مع الشركة كنت فقط 100 موظف، أما الآن فحسب أكثر من 1000 شخص مع مجموع عائدات تصل إلى نصف مليار فرنك سويسري، كما أننا موجودون في 25 دولة حول العالم، ما يفرض القيام بأسفار كثيرة".

ويخدم ميلان حول أسواق الشرق الأوسط قائلاً: "اعتقد أن هذه المنطقة تتمتع بإمكانات كبيرة يمكن ملاحظتها. لدينا متجر في دبي، وآخر في الكويت، ونفكر حالياً بالبحرين حيث ندرس كيفية تطور السوق هناك، والطلب فيها وتحديداً بالنسبة إلى المنتجات الباهظة والمرتفعة الداس والمصنوعة من الذهب، وكذلك المنتجات التقنية ذات التحديدات أيضاً. مثال موجود هناك بالتيكيد، وأسعار النفط ما زالت تشهد ارتفاعاً".

## نسعى لتعزيز حضورنا في عالم السيدات

وكنّت أجيابه، كلاً، إنه أقدم هذه، إنه علامة والدك، باختصار، نحن مقتنون أن معرفة الزبائن بعلامتنا أمر في غاية الأهمية.

### ساعة من الكربون

وكانت AUDEMARS - PIGUET طرحت هذا العام ساعة مصنوعة من الكربون، بحيث ويشتر ميلان هذه الخطوة بالقول: "علينا تقديم شيء مختلف عن الذهب والبلاتينيوم. فكرنا باستخدام مادة جديدة لنتج جديد له علاقة بكأس أمريكا وذي صلة باليخوت. ولأن الكربون هو المادة المستخدمة فيها، فقد عملنا عليها. وقد تعاوننا مع أشخاص في قطاع الطيران لتزويدنا ببعض التقنيات فتمكننا من تصنيع عليه الساعة من مادة الكربون. وقد حققت هذه الساعة نجاحاً باهراً وكنّت أول الأشخاص الذي أبدوا اندماشاً لدى رؤيتهم. إنما الحقيقة أن الغالبية الكبرى من الناس يحبون هذه الساعات، وخير مثال على ذلك أنه بعد عام واحد فقط على إطلاق الساعة، نجد في المبيعات ساعات AUDEMARS - PIGUET بسعر أعلى من سعر اللوحة".

ويشير ميلان إلى أن الدار كانت سبّاقة في استخدام مواد جديدة موصفاً:

ويوضح: "كنّت أحدثت مع رئيس مؤرّعينا هناك، وقد قال لي أنه لا يملك المنتجات الكافية وأرجوكم احتياج إلى المزيد، وهذا أمر هائل. ثم هناك الصين أيضاً، وهي لا تزال في بداية الطريق، ولدينا فيها 20 نقطة بيع، وعلينا أن نكون انتقائيين أكثر لجهة النوعية. ففي الصين هناك الكثير لنقوم به، فمن يشتري ساعتنا هناك يشكّل 0,0001 في المئة فقط من السكان".

وعن تأثير الركود في أمريكا الشمالية وأوروبا، يقول ميلان: "عليّ أن أقول بأنه أمر صعب، لأننا عندما نتعامل مع الزبائن، يقولون أنهم يتوقعون نوعاً من الركود، وعندما نتطلع إلى الطلبات نجد أنها لا تزال على حالها، إنه وضع غريب".

وعن منافس رعايتهم للشباعات الرياضية، يوضح ميلان: "لم نقم بعد بالدراسات المفصلة، إنما في كأس أمريكا حصلنا على 10 أضعاف أكثر مما دفعنا، ما يعني أن النتيجة جيدة. وقد ساهمت هذه الرعاية بجذب زبائن أصغر سناً، أي من هم في العقد الثالث من العمر ويملكون المال. وقد اكتشف هؤلاء أن والدهم ربما اقتنى يوماً ما ساعة Royal Oak، وفي اعتقادهم أنّ الدار لديها اليوم طرازات جديدة.

لقد ذهبت أحياناً بمن يبحث عن طراز ما ويسأل: كان جديداً



## Royal Oak Carbon Concept

تمتاز هذه الساعة بعلبتها المصنوعة من الكربون ونظاراتها المصنوعة من السيراميك وخلفيتها السوداء من الـ PVD المطبقة بالتيكيد. زجاجها من الكريستال السفيروي وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

تمتص الساعة حركة يدوية التحميل مع توربيون كاليبر 2895 وطاقات تخزين للوقت تمتد 237 ساعة. ميّزة الساعة مشدج مع مؤشرات مضبنة للساعات وببضاعة للدقائق، ومقارب ملفوحة مضبنة للساعات والدقائق، وعداد الدقائق كرونوغراف عامودي مع عقرب دفع مركزي للثواني.

سوار الساعة من الجلد الأسود المقطع المشغول يدوياً مع قفل قابل للطي من التيتانيوم.



والتر فون كينل

## رئيس LONGINES:

# تحسن موقعنا في المنطقة وبتنا أقرب إلى المستهلك

بدأ والتر فون كينل Walter Von Kanel العمل مع لونجين LONGINES في العام 1969 وتحتديداً في قسم المبيعات، ثم تدرج إلى منصب مدير للمبيعات والتسويق، قبل أن يصبح رئيساً للدار في العام 1988، وعضواً في إدارة مجموعة سواتش منذ العام 1990.

الولايات المتحدة. وأخيراً، هناك نقطة أخرى مهمة جداً، وهي أنني، كرئيس للشركة، عليّ تمضية 10 أيام هنا مع زملائي في فريق التسويق والإعلانات وغيرهم، علماً أن هذا الفريق لا يرافقني في حالات سفرتي التي تستغرق مدة 6 أو 7 أشهر في السنة.

### هجمة صينية

وعن كيفية تأثير الأسواق الآسيوية على عمل لونجين، يقول كينل، "لنحدد أولاً مفهوم السوق الجديدة. بدأتنا بتسليم أول ساعات لونجين إلى الصين في ديسمبر 1867، وإلى اليابان في 1872، لذا لا يمكننا القول أنها أسواق جديدة. وفي العام 1871 بدأتنا في روسيا، وقد احتفلنا منذ عامين بمرور أكثر من 125 عاماً على وجود لونجين في السوق الروسية، لذا تربطنا علاقة قديمة بالصين وروسيا. وقبل حقبة "الباب المغلق"، كنا منفردين في السوق الروسية في مرحلة القيصرية. وما بين العامين 1917 و1945 أقلت السوق باستثناء بعض الطلبات لعدد ضئيل من السفارات، إلّا أن اليوم، عادت روسيا مجدداً لتكون سوقاً كبيرة، ولكنها تبقي صغيرة مقارنة بالصين. إننا محظوظون بتوفير المنتج الصحيح، والسعر الأنسب، والتوعية الجيدة، كما أن لدينا فريق مبيعات جيداً. ولا بد من أن أدرك برئيس مجلس الإدارة، رئيس مجموعة سواتش

يتمحدث فون كينل عن مشاهداته في معرض بازل الذي تشارك فيه الدار منذ سنوات، فيقول: "بداية، يجب أن نقاّر باحترافية التنظيم. عاماً بعد عام، حسّنوا للمشروع خصوصاً بالنسبة لعرض الساعات، كما أن الأمن عظيم. ومسؤول عن شركة لونجين عليّ أن أشير إلى ضرورة الحد من التكاليف في "بازل"، حيث تكثّفنا مصاريف كبيرة خلال 10 أيام بدل الإيجار والأثاث، وعلى الرغم من الضغط الذي مارسه فريق العمل للحصول على مساحة أوسع، كان عليّ أن أهدم من النطاق، ولأننا لا نقيم في بازل بل في قرية مجاورة، كان علينا أن نمضي 45 دقيقة نهائياً وإلياً كل يوم لتوفر نحو 4 أشخاص ما كنا سندفعه لو أقمتنا في بازل. وكونه لا توجد استثناءات فأتنا أرفض أن أرفع الأسعار التي تعتمد هنا. ويضيف: "على الرغم من ذلك، يُعدّ معرض بازل ضرورياً لأسباب كثيرة. أولاً، لإطلاع الصحافة على جديتنا، إذ تعتبر الصحافة جزءاً من عملنا. ثانياً، معظم الجهود التي تبذلها في التوزيع تتم هنا في المعرض، ولا بد أنكم مايتحت الهجمتين الصينية واليابانية هذا العام. فالجميع يواجه للشككة نفسها في إيجاد مكان لاستقبال زواره. والنقطة الثالثة، إنها لحظة مهمة للعلامة لتقيم نفسها، وتقان ذاتها مع العلامات الأخرى، على الرغم من عدم وجود وقت كافٍ لذلك".

وتتابع: "نحن منفتحون وشفافون عندما يتعلق الأمر باستقبال الضيوف في جناحنا، بعكس بعض العلامات الأخرى، حيث يجب على الزائر أن يبرز جواز سفره أو هويته، تماماً كما في حال الهجرة إلى

نيكولا هايك الذي أعلننا دفعاً مبكراً جداً، منذ ما يزيد على 20 عاماً، للاستثمار في التسهيلات والابتكارات وخدمات ما بعد البيع في الصين، على الرغم من أنه لم يكن باستطاعتنا البيع المباشر في البداية، بل كان علينا افتتاح مكتب تعليمي".

### الجغرافيا والتصميم

وهل أثر تواجدكم في السوق الصينية على تصميمكم؟ يجيب كينل: "أجل، أولاً لأنها سوق ذات توجه ميكانيكي. أما بالنسبة للمقاسات، فعلينا أن نتقّد حجم ساعات محمد للرجال 33-38 ملم والآن نساعات نسائية إلى مقاسات علاقة. أما السيدات فيجب أن المقاسات الصغيرة، لذا هناك ساعات Dolce Vita بخمسة أحجام تلبّي حاجاتهن. أجل، إننا نبتكر ساعات أصغر بحجم طبيعة المقاسات والعمادات في الصين".

وعن سوق الشرق الأوسط، يضيف كينل: "منذ افتتاحنا للكتب التعليمي بقيادة ليلي هايك، تحسّن موقعنا بشكل قوي، وبتنا على مسافة أقرب من المستهلك النهائي. وعندما يكون الشخص هو المالك الوحيد للشركة، فإنه يعرف الجميع لأن بعضهم بدأ معنا منذ 1972، فيما الأمر مختلف بالنسبة إلى الآن. إن المدير الإقليمي باتريك عون الموجود في دبي هو على مسافة 3 ساعات طيران إلى جدة. وكونه في دبي، فهو في قلب الشرق الأوسط. فهذا الأمر مهم جداً، ومن

### هجمة صينية ويابانية

على بازل 2008

## الآليات

أعادت LONGINES إحياء ثلاث ساعات ترجمت شعار الأناقة الذي رفقه الدار منذ عقود من خلال مجموعة Les Élégantes الخاصة بالسيدات، والتي يعود تاريخ إنتاجها إلى العامين 1917 و1918.

يمتاز  
السطراز  
الأول من  
هذه  
المجموعة  
بإطاره  
المنطوي  
من الذهب  
الأبيض  
عيار 18  
قيراطاً

والرصع بـ 64 قطعة ماس  
Top Wesselton زنة 0,456  
قيراط. وقد تم نقش الإطار وخلفية  
الساعة يدوياً، وتحتضن العلبة  
حركة ميكانيكية يدوية التعبئة يعود  
تاريخ اختراعها إلى العام 1970، كالبيير  
L805 مع طاقة تخزين للوقت مدة 28  
ساعة.

منهاء الساعة من الروبيوم اللطلي  
يعلوه 12 رقماً رومانياً وعداد  
تسلسلي مزوج مطلي بالأسود، أما  
الزجاج فمصنوع من الكريستال  
السفيري المقاوم للخدش والنسوار من  
الساتان الأبيض.

وينفرد الطراز الثاني من مجموعة Les  
Élégantes بشكل علبة البيضاوية المصنوعة من الذهب  
الأبيض عيار 18 قيراطاً والرصع بـ 62 ماسة  
Wesselton زنة 0,529 قيراط.

أما الطراز الثالث فقد صممت علبته على شكل برميل من الذهب  
الأبيض عيار 18 قيراطاً ومرصعة بـ 48 قطعة ماس Top Wesselton زنة 0,511 قيراط، أما  
مؤشرات الساعة بالأرقام العربية،  
وتتوفر مجموعة Les Élégantes بكنية محدودة جداً مؤلفة من 20 قطعة فقط من كل طراز.

على التخبير، فيما المتعاملون مع موديلاتنا  
يعلمون أنهم لا يخاطرون بالنسبة  
للمستقبل.  
وتتم مشيراً إلى أن ساعات Retrograde  
Conquest Ceramic Bezel Sport Watch  
كانت الأكثر حضوراً في معرض بازل  
■ 2008

لتقليدنا وأناقتنا وحدائنا. وعلى سبيل  
المثال، استمر طراز ساعات Dolce Vita  
الروبية الأولى عالمياً طيلة 10 سنوات،  
أيضاً فإن موديل Les Grandes  
Classiques هو أفضل عائلة ساعات فإنها  
يضمن مجموعتنا، وذلك من نون [إعلانات].  
وهذا يؤكد أن العلامات - للوضوح، مجبرة

الضروري معرفة أن الحالات القديمة لا  
تعماني الكثير، إنما هي جديدة بالمقارنة  
بالحالات الجديدة.

ويشير إلى التطورات الحاصلة في  
صناعة الساعات فيقول: "مضى على  
وجودي في الشركة 39 عاماً واتضح أن أبقى  
لدة خمس سنوات إضافية، لذا أعتقد أن  
التطور الأول كان التحول من الميكانيكي إلى  
الكوارتز الذي أحدث صدمة في ذلك الوقت،  
واليوم نشهد عودة الميكانيكي، وكذا  
محظوظين آنذاك، إن كنا ننتج الحركات  
الخاصة بنا لذا لم نخسر فرصة الكوارتز.  
لقد كان لكل من "أوميغا" و"كونجين" برنامج  
جيد جداً خاص بالكوارتز، كما أننا لم نتأثر  
كثيراً بموجة الكوارتز اليابانية".

ويضيف: "عندما أصبحت حركة  
الكوارتز متوفرة للجميع، وهو ما أطلق عليه  
تعبير تسخير حركة الساعة"، شهدنا  
توافداً ما أسماه "بالقادمين الجدد"  
Newcomers إلى عالم الساعات من مصنعي  
المطور وندو الأزياء والمراكات الرياضية.  
لذا كان علينا التصرف في هذا المجال، في وقت  
لم تكن معتادين على المنافسة بهذا الحجم  
على اسم العلامة عالمياً، بل كنا نعتبر أن  
الأفضل سيستمر. وقد توقف هؤلاء عن منح  
اتفاقيات ثانوية أو إعطاء تراخيص،  
أستمر مصانعهم الخاصة، مثل "شانيل"،  
"فوتشي"، و"لويس فيتون"، وأنجوا  
ساعاتهم الخاصة. وهذا شكل التطور  
الثاني.

وتتابع: "أما التطور الثالث فهو الابتعاد  
إلى حد كبير عن الساعات المملية بالذهب  
بسبب عملية المزعجة، اليوم الأصفر  
أما هو ذهب صلب أو PDD. نحن لا نقوم بما  
تقوم به علامات أخرى كثيرة، كما نحافظ  
على هامش أسعارنا. إنه أمر طبيعي لأن  
الجميع يريدون أن يتطوروا، وهو أمر جيد  
بالنسبة إلينا، فإذا ما ضا الشقيق الأكبر،  
يترك لنا مساحة أوسع".

وانطلاقاً من فلسفة "لونجين" القائمة  
على أن "الأناقة هي سلوك"، يلتفت كيتل إلى  
أن الاستمرارية كانت للأفضل، وهم الآن  
صانعو ساعات، ولديهم مصانعهم  
الخاصة. وإذا نظرنا إلى العلامات المعروفة  
في "بازل" خلال السنوات العشرين الماضية،  
نجد أن هناك قدامين جدد، إنما هؤلاء وهم  
مجرد موضحة، مجبرون على تغيير  
موديلاتهم كل سنتين ولا يخرجون من  
السوق. أما بالنسبة لنا فالأمر مختلف نظراً



فواز غروزي

"أود أن أقول، أولاً، إننا نعمل بروحية الفريق ولدينا، إننا نقدم الخدمة الحقيقية، مع الذنوبية الأخيرة، في 65 في المئة من ابتكاراتنا هي قطع فريدة، ولا ننتج أكثر من 1000 قطعة سنوياً موزعة على 24 تصميمًا مختلفًا."

وعن مبيعات الشركة من الساعات، يفيد غروزي: "إنها تقترب كثيراً من مبيعات الجوهرة، في العام 2007، صنعنا نحو 4 آلاف ساعة، بما فيها عدد متزايد من القطع الميكانيكية المعقدة، أنا أفضل ابتكار الجوهرة، إلا أن الساعات باتت تشكل اليوم ما بين 40 و45 في المئة من مبيعاتنا. وهذه السنة، نطرح تصميمين جديدين، وقد استخدمنا فيهما حركات ميكانيكية فريدة، وقد أطلقت ساعاتنا 19 غلاف مجلة في غضون أسبوع في معرض بازل."

وعن التفورات التي عاينها خلال السنوات الـ 15 الماضية، يوضح غروزي: "لقد قلنا التغيير في السوق، فمنذ 10 سنوات، بدأت باستخدام الناس الأسود، لكن الصحافة اعتبروني مبتكر ليس فقط على مستوى التصميم، إنما في المواد المستخدمة أيضاً."

وعن حجم المبيعات في الأسواق الإقليمية، يقول غروزي: "إنها متوازنة عالمياً، ولا تزال آسماً إمكانات نمو في الولايات المتحدة، واليابان والشرق الأوسط. وبشكل الشرق الأوسط حالياً مصدرًا لنحو 20 في المئة من إجمالي عائداتنا، والشرق الأقصى 12 في المئة، ما يشير إلى إمكانات زيادة هذه النسب، مع أنني لا أرغب في زيادة عدد المتاجر أكثر من 25 متجراً وأعداد أكثر من 250 إلى 300 موزع عالمي. لقد افتتحتنا 15 عاماً 16 متجراً، ولدينا حالياً 180 موزعاً معتمداً."

## مؤسس de GRISOGONO: 20 في المئة من عائداتنا مصدرها الشرق الأوسط

منذ تأسيسها في العام 1993 من قبل فواز غروزي Fawaz Gruosi، تشهد شركة de GRISOGONO للساعات والجوهرة نمواً متواصلاً يزيد على 25 في المئة سنوياً. وكانت الشركة حققت في العام الماضي عائدات بقيمة 135 مليون فرنك سويسري، وهي تتوقع مواصلة تحقيق مثل هذه العائدات في السنوات المقبلة بفضل ابتكاراتها الفريدة، وطاقات التصنيع الإضافية في مشاغل الساعات والجوهرة التابعة لها. ومن المتوقع أن يتضاعف حجم إنتاج الساعات لديها ليصل إلى 8 آلاف قطعة في العام 2011.

فرنك سويسري ومن دون أية استراتيجية اقتصادية. لم يؤمن أحد بهذه الشركة في ذلك الوقت، واليوم، أستطيع القول أنني بلغت أعلى اليوم. لم أكن صبوراً، وما زلت كذلك، فأنا لا أرغب بالعمل السريع. لم أختبر يوماً فريق عملي من خلال السيرة الذاتية، بل كنت انتقبيهم بسرعة. جميعهم شاطروني الحماسة المفرطة للعمل، ونقطة قوتي تكمن في كوني ضد "الظهور الاقتصادي". أقوم بالعمل انطلاقاً من الشغف وابتكر بالوهمية.

### الخدمة والجمال

يشير غروزي إلى أن الشركة ذات مساحة العرض المخصصة لها في معرض بازل 3 أضعاف بالتزامن مع النمو السنوي الذي يتراوح ما بين 25 و28 في المئة. ويتابع،

يقول رئيس ماله ومؤسس الشركة فواز غروزي إنه يجد نفسه في الإبداع. "إدارة الشركة أمر متعب، وأفضل الابتكار. وقد بدأت في المهنة من خلال متعة الخلق، ولا أريد سوى ذلك"، موضحاً: "أصبحت نهم مجوهرات بالصدفة، فعندما كنت في الثامنة عشرة من العمر، لم أكن أملك نقوداً خاصة، وكنت أبحث عن عمل، وكان هناك متجر مجوهرات في فلورانس يبحث عن مساعد مبيعات. تطورت بسرعة، وترقيت في مناصب إدارية مختلفة. بعد ذلك، عملت مع شركة مجوهرات مشهورة، أبيع مجموعاتها في الأسواق العالمية. وفي العام 1993، أسست شركتي الخاصة، برأس مال قدره 16 ألف

### Meccanico dG

طرحنا شركة de GRISOGONO هذه الساعة المخصصة مرور 15 عاماً على تأسيسها بكمية محدودة مؤلفة من 117 قطعة فقط. لمناظ الساعة الجديدة بحركتها كاليفر حصري للشركة مكون من 651 جزئية للحركة و70 آلية الحركة مع طلاء تخزين للوقت نحو 35 ساعة.

وتتوفر الساعة بطرازات مختلفة شُيّعت عنبتها إما من التيتانيوم، أو الذهب الأحمر، ومن التيتانيوم والذهب، أو التيتانيوم والبلاتين أو التيتانيوم والفضة. عقاربها على شكل نملين من الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً، وسوارها من الجلد الطبيعي مع قفل مزوَّج قابل للطي من التيتانيوم والذهب الأحمر. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.



# مدير الشرق الأوسط في MONTBLANC: إطلاق مجوهرات للكتابة



جو نحاس

في سويسرا، وهي مهداة إلى مخترع أول كرونوغراف في العام 1921 نيكولا ريويسيك. وستكون المجموعة المحدودة من ساعات "Montblanc Star Nicolas Ruessec" الجديدة بالذهب الأبيض، والأصفر والأحمر أو البلاتين.

وعن تطوير السوق في الشرق الأوسط، يكشف نحاس "أن نتائج الشركة في الشرق الأوسط جيدة، ولدينا مخططات نمو كبيرة للمنطقة. فأنوات الكتابة، التي كانت تشكل 90 في المئة من مبيعاتنا، تراجعت الآن إلى 50 في المئة، إلا أن مبيعاتنا من الساعات سجلت نمواً بنحو 20 في المئة، وهي تشهد نمواً مستمراً. هذا هو اتجاهنا للسنوات القليلة المقبلة، أن نصبح علامة ساعات ومجوهرات، وسنكون لدينا في المستقبل مجوهرات للكتابة. فتمن يقينا أوفياء لزيارتنا ولم ننس إرثنا كعلامة أدوات كتابة. ونحن بصدد تطوير منتجات ستكون مميزة بالنسبة لعملائنا.

ويضيف نحاس: "يضم مكتب الشرق الأوسط حالياً 8 أشخاص، وبات بإمكاننا تغطية السوق بشكل أفضل من حيث المنتجات وغيرها. ومن القطاعات التي نعمل على التوسع فيها قطاع السيدات، فالسيدات طامعات عن محلاتنا من خلال شراء الهدايا لأزواجهن، فضلاً عن أن تنوع السلع مهم جداً. لذا ستكون منتجاتنا الخاصة بالسيدات حاضرة أيضاً في محلاتنا. وموخرًا افتتحتنا محلاتنا الخاصة في مراكز تجارية في دبي، ونحن بصدد افتتاح محل رئيسي لعلامة MONTBLANC في دبي في الخريف المقبل." ■

تسلم جو نحاس منصب مدير علامة MONTBLANC الشرق الأوسط في صيف العام 2007، وكان نحاس عمل قبل ذلك لدى الشركة في بريطانيا حيث ساهم في إطلاق قطاع النظارات ضمن MONTBLANC، ويقول عن تلك الفترة: "لقد بنيت عملاً صلباً هناك، في سوق المبيعات، حيث كنت أدير برامج الولاء للعملاء. لقد كان عملاً كبيراً جداً محوره فهم الزبائن وتقديم خدمات شخصية لهم، وفي الوقت عينه إعلامهم حول المنتجات الجديدة، وكان الهدف محاولة فهم ما يناسب كل واحد منهم".

Villeret، في جبال جورا السويسرية. فمصنع ميترفا تأسس في العام 1858، وانطلاقاً من رمزية هذا التاريخ، طرحت MONTBLANC في العام 2007 مجموعة Villeret 1858، وهي أكبر خطوط إنتاج ساعات رفيعة طرحها الشركة، وقد بيعت في غضون أشهر معنونة. وتحفل الدار هذا العام بالناسية من خلال ابتكارات بوبيلية حصريّة. وهناك مفاجأة، في هذا المجال، يتم التخطيط لإطلاقها في الخريف المقبل.

## أول حركة

ويضيف نحاس: "كما تحفل هذا العام بأول حركة يتم تصنيعها في مصنعنا الخاص

يقول نحاس: "نحن بصدد تنويع أقلام الجير السائل، وقد اتجهنا بعضاً منها من الجلد، كما نعمل على تطوير الساعات والمجوهرات الخاصة بالرجال، وكذلك المجوهرات الخاصة بالسيدات. نحن جديون جداً في ما يتعلق بمجوهراتنا، وقد ابتكرنا على سبيل المثال تقطيعه Montblanc Diamond على شكل شعار الدار".  
ويذاع: "بالنسبة للساعات، نحن صنعناها منذ العام 1995، وهي جزء من مجموعة Richemont، التي تشاركنا الحركات الأوتوماتيكية. وتحفل هذا العام بالبرويل الـ 150 - "ميترفا"، وهو مصنع صغير، نتعاون فيه مع صانعي ساعات محترفين في

## Star Nicolas Ruessec

توفر ساعة Montblanc Meisterstück Chronograph Star Nicolas Ruessec بكميات محدودة، فهناك 125 قطعة فقط بالذهب الأحمر، و75 قطعة بالذهب الأبيض والأصفر عيار 18 قيراطاً، و25 قطعة فقط بالبلاتينوم.

تحتضن على الساعة الدائرية بقطر 43 ملم حركة كرونوغراف يدوية التعبئة كاتليور MB R 100 مع طاقة تخزين للوقت لمدة 72 ساعة.

مبدأ الساعة يكون البيج، مع أرقام سوداء، على دائرة تمت زخرفتها على اليداء مع تخطيطي Geneve بين الساعتين 4 و8. يتوسط عقارب الساعات والدقائق والثانية، كما يعلوه كرونوغراف يعرض بشكل جديد عقارب 60 ثانية و30 دقيقة، يستخدمان القرصاً دوارة وعقارب ثابتة.

صمم زجاج الساعة من الكريستال السفيري المانع لانعكاسات الضوء، أما السوار فمن الجلد البني الناعم، مع قفل مزدوج قابل للطي من الذهب الأصفر أو الأصفر أو الأبيض عيار 18 قيراطاً أو من البلاتينوم. تمتاز هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.





ماكسيميليان بوسير

# رئيس شركة MB&F: ساعتنا مختبر لمفهوم فني وهندسة بسيطة

تمتكت علامة MB&F، على الرغم من عمرها القصير، من حجز موقع لها في عالم صناعة الساعات الفخمة؛ ويقول رئيس الشركة ماكسيميليان بوسير Maximilian Büsser، الذي تنقل ما بين دار JAEGER-LECOULTRE وهاري وينستون HARRY WINSTON إن ولادة الشركة جاءت انطلاقاً من رغبته في "ابتكار قطع غير مألوفة مع أشخاص يشاطرونه رؤيته، ومع أشخاص آمنوا بمشروعه وانضموا إلى الشركة".

كنت محظوظاً جداً، إذ تيوأت في عمر الواحد والثلاثين هذا المنصب لدى "هاري وينستون"، حيث لم أكن أتوقع أبداً أن أحصل على هذا النوع من العمل طوال حياتي، وسعيت في الشركة لتكوين فريق خاص، وكبرت معها، واكتشفت فيها ما كنت أختزن من مواهب، لكنني كنت أشعر أنه كلما كبرت الشركة، كانت سعادتني تتراجع، وقد فهمت حينها أنني لست رجل شركات، وفي الغامسة والثلاثين، حصل أمران مهمان: الأول، خسارتي لوالدي، وكان ذلك بمثابة "صدمة"، فقلت في قرارة نفسي "لن تبقى طيلة حياتك هنا"، والثاني، لقائي مع إيريك جيرو، مصمم عملي الحالي، إنه مصمم وهما يجمع الفن العصري، وهو عازف كمان، ومهندس ذو معرفة واسعة. لقد أطلعني على بعض اللوحات، التي لم تكن تتوافق تماماً مع ما كنت أبحث عنه لغرفة جلوسي، وقال لي إن أي قطعة فنية قد لا تعجب الجميع، فالفنان يبحث للقيام بما يراه هو جيلاً، هذا يجعلني أدرك أنني هربت عدداً مهماً من السنوات أبتكر الساعات التي اعتقدت أنها ستعجب العدد الأكبر من الناس، وتذكّرت متعة العراك من أجل ابتكار Opus 3 لدى "هاري وينستون"، وهي الساعة التي وضعت الدار على الخريطة. بدأت أطمح بتأسيس شركة صغيرة، لأن "هاري وينستون" تطورت، بعد ذلك، إلى 4 مراكز قديماً. وكنت حينها بدأت أفقد إلى حد ما التواصل مع زملائي، فأرثت ابتكار قطع معشونة من الساعات، مع أشخاص يشاطرونني رؤيتي.

ويتابع: "لّي ختام معرض بازل 2005،

بعد تخرجه في لوزان سويسرا العام 1991 مع شهادة ماجستير في هندسة التكنولوجيا الصغيرة، عمل ماكسيميليان بوسير لمدة 7 سنوات في JAEGER-LECOULTRE حيث تدرّج في مناصب إدارية عليها مختلفة، فطوّر ذاته بقارة وشاعف عاشدات الشركة. وفي العام 1998، وفي عمر الواحد والثلاثين، غيّر مثيراً عاماً لدى "هاري وينستون" للساعات الخادرة في جنيف، حيث طوّز عائدات الدار بشكل مهم. وفي قمة النجاح، ترك منصبه في العام 2005 ليرؤس شركة MB&F، أول مفهوم مميّن من نوعه، فكما طوّز "هاري وينستون" ساعات Opus مستعدياً بالعديد من صانعي الساعات، وحملت الساعة توافيقهم متروكة بذلك موقع الصدارة لسنوات، تكزّم MB&F حالياً مواهب الاختصاصيين الأصداقة the Friends (أي الحرف F في العلامة)، الذين ساهموا في ابتكار وتطوير ما يسميه بوسير آلات قياس الوقت "Horological Machines" (HM).

وبحسب بوسير، فإن MB&F ليست مجرد ماركة ساعات، "إنها مختبر لمفهوم فني وهندسة بسيطة، حيث يجتمع كل عام اختصاصيو ساعات مستقلين لتصميم وصناعة آلات لقياس الوقت جديدة كلياً". وفي حديثه، يذكر العديد من الأسماء الموهوبة "الأصداقاء"، عاكساً موهبته الخاصة في مشاركة الآخرين شغفه.

وعن سبب تركه منصبه كمدير عام لدى "هاري وينستون"، يقول بوسير: "صحيح أن أشخاصاً كثيراً لا يفهموا ما أقدمت عليه. لقد

ومع تقديم Opus 5، الساعة التي كنت أفكر بها كثيراً، فكرت أنه عليّ الرحيل وأنا في القمة. تركت "هاري وينستون"، واتصلت ببعض المصممين المشهورين. وفي نوفمبر، كانت لدينا كل المخططة التقنية لمركبات HM1 وHM2.

## فند الـ DNA

ومن تمويل تأسيس شركة MB&F، يقول بوسير: "ولفت 700 ألف فرنك سويسري من أموالتي الخاصة، إنما هذا لم يكن كافياً، لذا حملت تصاميمي وذهبت في رحلة حول العالم وأطلعت عدداً من المؤرّخين عليها، طالباً منهم ثلث قيمة الطلبية مسبقاً، وقلت لهم إنني قد لا أكون قادراً على التسليم قبل عامين، ستة من هؤلاء آمنوا كفاية بمشاريعي ووافقوا عليها، بدءاً من دبي إلى الكويت فسمتغافورة وطوكيو ولوس أنجلوس وصولاً إلى باريس". ويتابع: "يوجد حالياً 3 أشخاص قايدين في الشركة، بداية، بقيت وحدي مدة عام ونصف، ثم أصبحنا إثنتين، وفي يناير 2008، بعثت حصّة صغيرة إلى سبوتج كيركوف، الذي يتولى حالياً منصب رئيس





## HM1

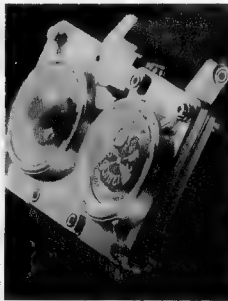
تتزوج ساعة HM1 بين الفن والنحت والهندسة الدقيقة، وتعتبر أول ساعة ثلاثية الأبعاد، محمّضن عليتها حركة توربيبيون مركزي - الدقيقة الواحدة، وساعات ودقائق منفصلة مع طاقة تخزين الوقت تصل لـ 7 أيام.

فالقاً للبناء مقسم إلى قرصين، الساعات في الأيسر، والدقائق والطاقة الاحتياطية في اليمين.

تتوفر هذه الساعة بإطار من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، أو من الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً، أو من التيتانيوم لساعة HMI-Ti المثلثة 10 قطع فقط، أو من الروبيوم.

صُمم السوار من جلد التمساح الأسود مع مشبك متحرك من الذهب.

عيار 18 قيراطاً، أو من جلد التمساح البني مع مشبك ثابت من الذهب عيار 18 قيراطاً. وأما طراز التيتانيوم فيمتاز بسوار عريض جداً من جلد التمساح باللون الأسود مع مشبك قابل للطي من الذهب الأبيض/ تيتانيوم.



## HM2

تُعدّ HM2 أول ساعة ميكانيكية في العالم تقدم وثبة فورية للساعة، ودقائق تراجعية، وثانية فنانزلية ومرحلة القمر في نصف الكرة الأرضية والتفافاً لتقائماً.

تعمل حركة الساعة باستخدام مغنط بجزائر بيريسغو وأدواته الجرار، وقد صُممت عليتها من الأنثوم والجلد، ويبرز منها ميزان حرارة متحامل من نوع Rieger، وهي مقسمة إلى قرصين من الفضة والروثينيوم، يحمضن القرص الأيسر التاريخ التراجعي ومرحلة القمر في نصف الكرة الأرضية. أما القرص اليمين فيحمضن وثبة الساعات والدقائق التنازلية الرزكية.

صُمم الإطار من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً/ تيتانيوم أو الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً/ تيتانيوم. وتتكون المجموعة من 125 قطعة فقط من كلا الطرازين. تتلخص هذه الساعة بالقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً، وقد صُمم سوارها من جلد التمساح للطرز يدوياً باللون الأسود مع مشبك من الذهب عيار 18 قيراطاً والتيتانيوم.

العمليات ويهتّم بقسم المحوّن والتطوير R&D والجزء الفني، أما بالنسبة لتطوير العمل، فهناك نحو 30 شخصاً يعملون على كل طراز من ساعات MB&F.

وحول الساعات التي تم تسليمها حتى الآن، يشير إلى أنه "في يوليو 2005 تم إطلاق الشركة، وفي مايو 2007 سلمنا أول آلة N°1. نحن نصنّع فقط 100 حركة في 3 سنوات، وقد سلّمنا أول 30 ساعة العام الماضي للمؤرّعين الستة الذين نتعامل معهم، وقد بيع منها حتى الآن نحو 85 من المثة. ومن باب التنويع، صنعنا مجموعة محدودة مكونة من 10 قطع فقط من التيتانيوم هذا العام، وستكون متوفرة خلال الصيف، وقد وصلت كلفة كل نموذج من هذه الساعة إلى 180 ألف فرنك سويسري."

أما من زبائن ساعات MB&F، فيفيد بوسير: "هم بالفلبتيهم رجال أعمال من مختلف أنحاء العالم. وأنا حقاً مدهش لأنني استلمت رسائل منهم يجدون فيها ملاحظات مهمة وجيدة، حتى أنني نقيمت لزيارة بعضهم، للتحدث عن الساعات، إنهم جميعاً أشخاص متعرون حقاً. وبالفعل، لا تصبح مبتكرين إلا يوم يرتدي أحدهم منتجنا. فلوراي أحدهم المنتج، وأظهر حماساً شديدة له، لا يعني هذا بالضرورة أننا موجودون. تصبح موجودين فقط عندما يضع أحد ما أمواله على الطاولة، ويشترى المنتج ويرتديه عندما يصبح المنتج حقيقة".

وعن إمكانية توسيع شبكة التوزيع، يلفت بوسير إلى أنه "سأصبح لدينا مؤرّعان اثنان جديدين هذا العام، إنهما عاليان لن يزيد العدد على 20 مؤرّعاً. أريد أن أبقي الشركة صغيرة، لأنني أريد أن أكون مدير البيوعات، وأن أقوم بهمهم العلاقات العامة. فانا أريد أن أقوم بذلك كله، لأنني أريد أن أبقى الناس بنسلي".

وعند سؤاله عن تعريفه لعلامة MB&F، يجيب: "نحن صفة خلافة، وليس علامة، تماماً كما للموسيقى فنانون مختلفون. نحن ضد الـ "DNA"، فكل قطعة نصنعها تختلف تماماً عن غيرها. فساعة HM2 مختلفة كلياً عن HM1، وتم عرضها في نوفمبر المنصرم، وتم تسليم 25 قطعة منها في يناير ومارس من هذا العام. هذه الحركة لديها ساعة متوالية موصولة بدقيقة ترددية تنازلية مع نظام حركة أوتوماتيكي ونحن نعمل حالياً على طراز HM3 والذي سيتم تقديمه نهاية العام الحالي." ■



انجلو بوناتي

## الرئيس التنفيذي في OFFICINE PANERAI: زيادة استثماراتها في الشرق الأوسط

في الثلاثينيات من القرن الماضي كانت OFFICINE PANERAI المزود الرسمي للبحرية الإيطالية من الساعات المعقدة والدقيقة. وفي العام 1993، أصبحت مجموعة ساعات Luminor and Mare Nostrum في متناول الجمهور إنما بكمية محدودة. وتميّزت هذه المجموعة بالمواد المعاصرة لجعل موائى الساعات مقروءة في الظروف الخطرة جداً والصعبة. وفي العام 1995، تم ابتكار مجموعة جديدة خاصة Slytech على شرف المثل سيلفستر ستالون يصفته معجبا بالعلامة.

لا يرى بوناتي -أفكاراً عظيمة في أفق سوق صناعة الساعات-، معللاً السبب بالقول: "عندما تصبح المنتجات متضمنة الكثير من التعقيدات والوظائف، يعني ذلك أن الأفكار إلى انحسار، وليس العكس. فالأفكار الحقيقية، هي تلك التي شهدت السنوات الـ 20 أو الـ 30 الماضية، والتجربة بكيفية أداء الوظائف، والاتجاهات الحقيقية هي تلك التي قامت بها PANERAI من خلال ابتكارها مقاساً جديداً للساعات.

ويتابع: "أما بالنسبة للتعقيدات، فهي لازمت صناعة الساعات منذ البداية، واستمرت طيلة القرنين الماضيين، وإضافة شيء ما جديد إلى الساعة، لا يعني وجود فكرة جديدة. فنحن نخرج من مرحلة شهدت صناعة الساعات خلالها تطورات كبيرة ومشاريع كثيرة مهمة. فبالى جانب PANERAI، التي قدمت أفكاراً عظيمة، يمكننا أيضاً الإشارة إلى HUBLOT و RICHARD MILLE."

ويضيف بوناتي: "لا نتظر PANERAI إلى ما يجري في مكان آخر، فهي تعتمد استراتيجية تجمع بين الماضي والحاضر والمستقبل. وطريقتنا بسيطة وواضحة: علينا مواصلة تطوير محتويات ساعاتنا، على مستويي العلب والحركات."

أما على صعيد السوق، يضيف بوناتي: "الجميع يبحث عن ركون، ويتوقع حصول أمر ما. أنا أراقب على ذلك، فعند حصول أية أزمة يتكرر طرح الأسئلة، من الذي يبقى؟ من

كما أن الفولاذ والقياس باتا مهمين جداً. فجميع اكتشافوا أن PANERAI ليست مجتوعة، بل إن الساعات الكبيرة مريحة، خصوصاً أنها قادرة على احتضان حركات أوسع، وتتمتع بخصائص أكثر". ويتابع: "على مستوى الاتجاهات المستقبلية، توجد الكثير من الأبحاث اليوم حول المواد، والتركيز بشكل أساسي، هو على الفولاذ، الذهب، السيلانيوم، والتيتانيوم، وبإمكان الناس أن يضيفوا شيئاً آخر، إنما الأساس يبقى هو نفسه دائماً، أولاً بسبب التقاليد، وثانياً كون العمل بالفولاذ أسهل ولا يسبب حساسية. وحالياً يبرز التوجه نحو السيراميك إنما استخدامه يبقى محدوداً. وسنقدم هذا العام ساعة جديدة من السيراميك، فلون السيراميك جزء من محمضنا النووي (DNA)، إلا أن العمل فيه صعب جداً. صحيح أنه لا يُخدش إلا أنه غير مقاوم للصدمات مثل الفولاذ، ولا يمكن إنتاج كميات كبيرة من علب السيراميك ذات التوعية للملاحة. فعلى سبيل المثال، بالنسبة للكرونوغراف عتيداً، يمكننا إنتاج ما بين 20 إلى 30 قطعة شهرياً فقط."

### نعمت على استراتيجية

### تجمع بين

### الماضي والحاضر والمستقبل

سأهم شراء الشركة من قبل مجموعة ريشمونت (تاليا مجموعة فاندوم) في العام 1997، وشراكتها مع "فيراري" في العام 2006، بزيادة شهرة علامتها، كصانع ساعات رياضية عالية الجودة. وفي العام 1997، طلبت المجموعة من انجلو بوناتي Angelo Bonati، الذي يملك خبرة تمتد لسنوات طويلة في قطاع المنتجات الفاخرة، إطلاق العلامة. وفي العام 2000 تم تعيينه رئيساً تنفيذياً للدار.

عن أبرز خصائص ساعات PANERAI، يقول بوناتي: "في البداية، كنا نركز على من يطلب شيئاً مختلفاً عما يقدمه الآخرون. أما حالياً، فإن التطور الحاصل يمنحنا زبائناً جديداً، بدءاً بالباحث عن الموضة، وصولاً إلى من نطلق عليه لقب الزبون "الصلب". كنا نتبع للوضة أما الآن، ومن خلال سياساتنا ومتجاننا الجديدة، بات زبائنا يهتمون عن ساعة PANERAI ذات المكونات القوية. وزبائنا متحمسون، قد يكون الزبون موهباً أو رجلاً ثرياً أو رجلاً مهمماً، وهم من فئات عمرية متنوعة أيضاً تتراوح أعمارهم ما بين 25 و70 عاماً. وتختلف الدوافع وراء شراء PANERAI بين زبون وآخر، فعلى سبيل المثال، سألت رجلاً عجوزاً عن سبب شرائه ساعة PANERAI، فأجابني لأنها مريحة وأرقامها كبيرة... إلى غير ذلك من أسباب."

وعن أبرز التفخيرات في صناعة الساعات، يوضح بوناتي أن "التفخير الأكبر هو أن كل العلامات باتت تركز على قطاعات الرياضة.

## Luminor GMT 44mm



تمتاز هذه الساعة بعلبيتها الفولاذية للصقولة بقطر 44 ملم، وتحتضن حركة ميكانيكية أوتوماتيكية حصرية كاليفيرا Panerai OP VIII بطاقة تخزين للوقت مدته 42 ساعة، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 300 متر.

ميناؤها أسود مع أرقام عربية وقارب لاعة، مع مؤشر 24 ساعة عند الساعة التاسعة، ونالدة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثانية.

صمم زجاجةها من الكريستال السيفري بسمكة 3,5 ملم وللعالج ضد انعكاسات الضوء.

أما سوارها فمصنوع من معدن خاص مشغول من PANERAI، وهو مصلوق عامودياً وبين الوصلات، وقد تم تزويد الساعة بعدة خاصة لتبديد السوار.

## Luminor Chronograph 40mm

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية أوتوماتيكية كاليفيرا PANERAI OP XII مع طاقة تخزين للوقت لمدة 46 ساعة.

صمم إظهارها من الفولاذ المصقول بقطر 40 ملم مع زر دفع لوقتية الكرونوفاين عند الساعة 2 و4، وتتمتع الساعة الجديدة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

لتاريخها وخلفيتها من الفولاذ، أما المينا فأسود مع أرقام عربية وقارب لاعة، وعداد للتدقيق عند الساعة 3، وآخر صغير عند الساعة 9، ومقرب في الوسط للكرونوفاين.

صنع زجاجةها من الكريستال السيفري للعلاج ضد انعكاسات الضوء بسمكة 3,9 ملم، أما السوار فمن الجلد الأسود المقطع مع قفل من الفولاذ المصقول، وزودت الساعة بعدة خاصة لتبديد السوار.



هو الأقوى؟ من هو الحقيقي؟ من يقدم منتجات ذات نوعية؟ من يملك هوية قوية؟ من يخسر؟ ومن الذي بإمكانه أن يسير في كل الاتجاهات؟ مثل هذه الأسئلة تقلقني، إلا أنني في الوقت نفسه لا أشعر بالإحباط لأن علامتنا، كما اعتقد، تسير في الاتجاه الصحيح.

وعن السوق الآسيوية واتجاهاتها، يوضح يوناني: ليس صحيحاً أن هذه السوق تفضل ساعات صغيرة الحجم، فمثل هذا الاعتقاد خاطئ تماماً. منذ 9 سنوات، صنعنا علماً بقياس 44 ملم، كانت تعد كبيرة في ذلك الوقت، إنما ليس بقدر ساعة Luminor 44 Merina، خصوصاً بالنسبة للشعب الآسيوي، وصنعناها مع سوار معدني، نظراً لوجود رطوبة عالية في آسيا، وهم يفضلونها كذلك... صحيح أنهم يفضلون السوار المعدني على السوار الجلدي، إنما هذه الساعات بيعت كذلك في أوروبا. فالآسيويون، أكانوا طويلي القامة أو قصيري القامة، يستمرون في سؤالنا عن الساعات الكبيرة.

## "فيراري" و"ريشمونت"

وعن أثر الشراكة مع "فيراري"، يقول يوناني: "من خلال فيراري، وصلنا إلى زبائن لم نعتادوا شراء PANERAI. ومؤلاً الزبائن مختلفون جداً عن زبائن PANERAI، إنهم من عالم مختلف، إذ يبدو أن هناك عالمين مختلفين في صناعة الساعات. لذا فالشراكة مع فيراري شكلت أمراً عظيماً بالنسبة إلينا، إذ مكنتنا من استكشاف قطاع من السوق كنا نجهل في الأساس".

ويؤيّد هذا المزاج الذي اكتسبته PANERAI بعد أن أصبحت جزءاً من مجموعة "ريشمونت"، يجب يوناني: "أن نكون جزءاً من مجموعة ريشمونت أكسبتنا مزايا كثيرة، لأن تلك المجموعة تبنت حلاً عظيماً لجمع علامات كثيرة مختلفة. فال حفاظ على استقلالية كل علامة، وتوفير تسهيلات مشتركة في مجال الإنتاج والتوزيع والاتصالات، منحنا الكثير من المزايا، خصوصاً أن بإمكان كل علامة أن تميز عن حمضها النووي الخاص بها".

ووجه يوناني رسالة إلى قراء الشرق الأوسط قائلاً: "نحن نفكر جديداً بزيادة استثمار اتنا في الشرق الأوسط، لأننا متأكدون من أن هذه المنطقة ستكون جزءاً من مستقبلنا". ■



فيليب شاريول

ويضيف شاريول: "اعتقد أنه بفضل الكمبيوتر والحاجة إلى الفريدة والظهور، خصوصاً في المنتج النهائي، فبات صانعو الساعات يقدمون كل الأشكال، و"شاريول" تقوم بذلك أيضاً. فשמعنا هو "فن عيش الاختلاف"، لذا صنعنا الشكل المختلف. إلا أنني اعتقد أن الطابع الكلاسيكي للساعة لا يزال يمثل الحصة الأكبر من حجم الأعمال. أما بالنسبة للحركات الميكانيكية، فالوضع عكس ذلك تماماً. التصميم هو الإبداع، والجمال، حيث الجميع حري في تقديم شيء ما، سواء أكان صغير الحجم أم كبيراً أو حتى عملاقاً. في الأساس، كنّا نعمل وننتج بشركة معينة تزود معظم صانعي الساعات بالحركات الميكانيكية، أما الآن فألأ لم يعد يريده أن يطمع أو لانه، إنه وضع قطع، خصوصاً بالنسبة إلى شركة صغيرة لا تصنع حركات ميكانيكية".

ويتابع شارحاً: "تعم، كانت شركة ETA، التابعة لمجموعة سواتش، هي التي تزودنا بالحركات الميكانيكية. فجأة قلصت الشركة أو أوقفت عملية التوريد لمجموعة من الحركات، لذا وجد عدد كبير من المصنعين أنفسهم من دون محرك، وبالتالي، علينا إيجاد حل سريع، وهو سيأتي تلقائياً على كل حال، وإن كنت أجهل حتى الآن كيف سيحصل ذلك. آلاف العلامات بحاجة إلى إيجاد حل، وشركات كثيرة، بحجم شركتي، بحاجة إلى حركات ميكانيكية سويسرية. يمكننا إيجاد بدائل، فهناك الصينية

## مالك دار CHARRIOL: مجموعة خاصة بمناسبة 25 عاماً على التأسيس

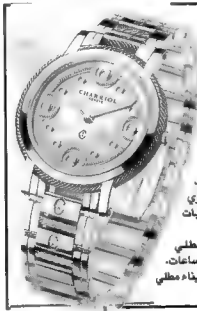
تحتفل دار CHARRIOL هذا العام بمرور 25 عاماً على تأسيسها، وابتكرت للمناسبة مجموعة خاصة محدودة من ساعات الرجال ذات حركات ذاتية التعبئة. وكانت الدار قد تأسست في جنيف العام 1983 على يد فيليب شاريول، وحالياً، يتم توزيع منتجات الدار عبر 3200 موزع من خلال 485 نقطة بيع و86 متجرأ.

هناك أشخاص أصحاب مبادرة فريدة وأفكار خلاقة (entrepreneurs)، وأنا مبداير حتى الأصمق، وقمت بهذه المغامرة منذ 25 عاماً. وبالنسبة لعلامة "شاريول"، فهي ترتبط باستخدامها السلك، الذي استوحته من الفن السلكي Cello، فقد الهمني قطعة موجودة في المتحف البريطاني فور مشاهدتها، وكنا أول من صنع عقوداً وأساور، مستخدمين الأسلاك اللولبية الذهبية. اليوم، باتت "شاريول" تعرف في العالم من خلال استخدام الأسلاك الفولاذية، خصوصاً في الساعة - السوار والمجوهرات، وهي مزينة اليوم، بالفضة والذهب والناس. ونحن نصدد تطوير مجموعةنا السلكية بإدخال لون البرونز".

يعرف فيليب شاريول مؤسسته بالقول: "إنها مؤسسة عائلية، يعمل فيها أب وابنته منذ ربع قرن. وهي تنتشر حول العالم من خلال عدد كبير من المتاجر، غالبيتها في الجرازيل وروسيا والهند والصين، وأنا متحمس جداً لافتتاح متجر في دبي. وأمامنا كثير من النشاطات المستقبلية، لاسيما للصين وفيهنتام، السوقان الأكثر جذباً للاستثمارات حالياً. لقد زرت الصين مرات عدة، وقد باتت الآن سوقاً سهلة مقارنة بما كانت عليها منذ نحو 10 سنوات".

### استخدام الأسلاك

وعن سبب ابتكاره للعلامة وما هي خصائصها، يوضح شاريول: "في الأساس،



### Parisii

### المجموعة السلكية الذهبية الجديدة

تأتي هذه الساعة بحجمين 28 ملمتراً و38 ملمتراً و3 طرازات مختلفة. عذبة الساعة دائرية مصنوعة من الذهب الأصفر أو الأحمر عيار 18 قيراطاً مع أسلاك دائرية حول نظارتها وسوار يحتوي على 4 وصلات سلكية و4 وصلات تحمل شعار شاريول (C).

تضم هذه المجموعة ساعة تحتوي على أكبر عدد من الأسلاك، ميناؤها لؤلؤي مع سلك يلف بشكل دائري مؤشرات الساعات 3 و6 و9 و12 التي استبدلت بحبات من الناس عكالي ومؤشرات الساعات. أما الطراز الثاني من هذه الساعة، فميناؤه مطلي بالأبيض لؤلؤه أرقام عربية وعقرب أسود وذهبي للساعات. فيما يمتاز الطراز الثالث بأرقام رومانية ذهبية على ميناؤه مطلي بالأبيض وعقرب أسود وذهبي للساعات.

## C25



قررت دار شاربول الاحتفال هذا العام بعيدها الـ 25 بخروج 3 طرازات من ساعة C25 ضمن مجموعة MD52، صممت الساعة الجديدة من الفولاذ وهي تحمل شعار العيد "25th anniversary" على اللينة الفضي اللون أو الرمادي الخامق أو المعالي، وهي متوفرة بكمية محدودة جداً مؤلفة من 50 قطعة فقط.

تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التعبئة تظهر عرة مذهبية تم تعديلها من قبل شاربول باللون الأرجواني الداكن المزرق، والتي يمكن مشاهدتها من خلال الخلفية الصنوعة من الكريستال الصفيري. عتارب الساعة والمؤشرات مضيئة، أما السوار فمن جلد التساح الأسود.

علامة عالمية. لا أعلم كيف أجد هؤلاء، في حين أن كثيرين يجدون المستثمرين للمستعدين ولديهم الرغبة في الاستثمار في منتجات رفيعة فاخرة، غير آبهين بالكلفة أو العائد.

### الصين والهند

ويكشف شاربول أنه بدأ العمل في الصين مبكراً جداً، "لا أنني لم أكن أملك المال الكافي للمضي قدماً، فطيلة 10 سنوات كنت أفسر الأموال بانتظار الوقت المناسب، وكما كنت أول من عمل في الصين، كنت أيضاً الأول في الهند، إنما بحجم عمل متواضع". أما أفضل إنجاز حققه فهو، بحسب شاربول، "الاستمرار لمدة 25 عاماً، إنه إنجاز جيد أن أبقى مستمراً طوال هذا الوقت".

وحول التطور مستقبلاً وتنويع المنتجات، يوضح شاربول، "أود القول أنني أرى نفسي أكثر كصانع مجوهرات وساعات، كما لدي بعض التراخيص الأخرى مثل العطور التي سنطرحها في أكتوبر المقبل، وسأفتتح فرعاً في الصين موجهاً إلى السوق النهائية الرقيقة فقط، وسيكون مختصاً بالملابس الجاهزة الفرنسية والإيطالية، للرجال والسيدات، كما سنفتتح العديد من المتاجر حتى نهاية العام الحالي خاصة في بكين".

أما عن أسواق الشرق الأوسط، فيكشف شاربول بأنها "ممتازة دائماً وذلك بفضل جهود الأشخاص الذين يقفون كل شيء جديد، الشرق الأوسط منطقة رجال أعمال عالمين، وأتمنى لو أن الجميع قام على أن يكونوا كذلك".

أكون مستعداً للانسحاب، إلا أن هذا الأمر غير وارد في الوقت الراهن". وعن النصيحة التي يسديها لأصحاب المبادرات الغربية والشرايع الخلافة الآخرين، يقول شاربول، "يجب الاستفادة من الوقت المناسب، فالوقت قد يكون جيداً، وقد يكون سيئاً. وعلي الشخص للابتر أن لا يكون أعمى بل مقداماً ومشعاً. ومن الأفضل أن لا يصغي إلى أحد، بل فقط أن يحاول الإقدام على الخطوة التي يرى أنها مناسبة. هذه نصيحتي ولا نصيحة أخرى أقدمها". وعن إمكانية تطوير الشركة والتوسع، يقول، "الأمر يبدو في الغالب مستحيلاً دون دعم المستثمرين، خصوصاً لمن يريد أن يبنى

والروسية، إلا أننا نزيد حركات سويسرية. لكننا إذا ما اتبعنا هذه الاستراتيجية فستعود علينا بالضرر".

### بانتظار العرض الجديد

وعنا إذا كان تلقى عروضاً لبيع الشركة، يجيب شاربول، "نحن شركة عائلية 100 في المئة، وقد تلقينا عروض شراء من قبل شركات أخرى، وهذا أمر يحصل مع الجميع. والواقع أن العروض الجيدة لا يمكن رفضها، وهذا ما انتظره للغاية الآن. إنها دائماً مسألة وقت، أو أنها تتعلق باستراتيجية للجموعات الكبرى، وعلى الرغم من أن عائلتي معنية أيضاً، إلا أنني أنا من يملك العمل، وعلى أن



# الرئيس والرئيس التنفيذي لدى TIMEX: مزج التكنولوجيا والإبداع



منذ تأسيسها في العام 1854، اشتهرت "تايمكس" بالإبداع، والنوعية، والقيمة والأداء، وتعتبر المجموعة اليوم بين أوائل شركات الساعات في العالم من حيث العائدات السنوية التي تقدر بنحو 700 مليون دولار، ويعمل لديها أكثر من 6 آلاف موظف. وفي فبراير الماضي، تم تعيين هانس - كريستيان هويسغارد - Hans Kristian Hoysgaard رئيساً ورئيساً تنفيذياً لمجموعة تايمكس، وهو صاحب الخبرة الطويلة في قيادة الشركات، إذ سبق أن شغل منصب الرئيس والرئيس التنفيذي لدى شركة السلع الفاخرة Georg Jensen، وقبل ذلك شغل منصب المدير العام لمنطقة شرق آسيا لدى Guertlain، قبل أن يصبح رئيساً لمجموعة "لانكاستر" العالمية في باريس، التابعة لشركة Cety Inc.

الشركة، فيقول: "إنها شركة خاصة مؤلفة من 5 أقسام تضم 12 علامة، بدءاً من "تايمكس" و"غيس"، مروراً بالاستوي المتوسط مثل "غيس كوليكشن"، و"توتيك" و"مارك إيكو"، وصولاً إلى القطاع الفاخر من خلال "فرساتشي" و"خيريغامو".

فيرغامو وفانسان بيوار. وفي العام 2007، أسست مجموعة تايمكس قسمًا للمنتجات الفاخرة في سويسرا للتعاظم مع جميع تراخيص امتيازات العلامات الفاخرة.

يتحدث هويسغارد، بداية، عن هيكلة

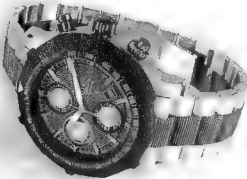
تعمل الشركات التابعة لمجموعة "تايمكس" في قطاعات مختلفة من خلال علامات متنوعة هي: تايمكس TX، تايمكس أيرومان، تايمكس إيكسبديشن، فيرسوس، غيس، غيس كوليكشن، مارك إيكو، توتيك، فرساتشي، فالنتينو، سلفاتور

## Acron Collection- Power Reserve من VERSACE

تمتاز هذه الساعة بتناغم علبتها المصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً مع ميّاتها الدرهش الذي يعطيه مؤشر تخزين الوقت على شكل نصف دائرة، وتنفرد بانسجام الإطار العلوي مع السوار الجلدي المقطع. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً، كما أنها متوافرة بميّمات أبيض، أو أسود، أو بني داكن، مع سوار من الجلد أو الستانلس ستيل، بالإضافة إلى طراز مُصمم من الستانلس ستيل مع إطار علوي من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً.



## VALENTINO من Homme



ساعة رياضية  
حصرية متوفرة بكمية  
محدودة مؤلفة من 300  
قطعة فقط، اجتمع في  
تصميم أحد طرازاتها  
الستانكس ستيل  
والبوليوريتان.  
تعمل هذه الساعة  
بحركة أوتوماتيكية  
كرونوغراف ETA 7750  
أو الكوارتز Ronda  
5840.

شُيّمت عليها من  
الستانكس ستيل  
والبوليوريتان، أو

الستانكس ستيل والذهب الزهري لطللي، يحمل ميناؤها نقش Clou de Paris وعقارب ومؤشرات  
هندسية مفصلة و3 عدادات عند الساعة 12، 6 و 9، إضافة إلى نافذة صغيرة للتاريخ بين  
الساعة 5 و4 وشعار الدار عند الساعة 3.

سوار الساعة مصنوع من الستانكس ستيل والبوليوريتان أو من جلد التمساح أو الستانكس  
ستيل.

تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

## Salvatore Ferragamo من F80

تتوفر هذه الساعة  
بـ 4 طرازات وبمجموعتين 38 ملم  
و44 ملم، ويمتاز أحد التصميمات  
بعلبه المصنوعة من التيتانيوم  
للتساقط وإطار عاكسي من  
السيراميك الأسود،  
تتميز العلبة بحركة  
SOPROD 753-24h الأوتوماتيكية  
بكرونوغراف GMT ومنطقتين  
زمنيتين، زجاج الساعة من  
الكريستال السيفري للعلاج ضد  
انعكاسات الضوء والخدش،  
والثاج من التيتانيوم والسيراميك  
حلي عليه شعار F.

الياءة أسود مع خطوط الفليرة،  
ومؤشرات الساعات والعقارب  
مضيئة. أما السوار لمصنوع من  
التيتانيوم والسيراميك الأسود  
للمقاومة للخدش.

تتمتع هذه الساعة بقدرة على  
مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.



والنيتيول، إلى جانب العلامة الأخرى  
"فانتان بيرار"، التي اشترتها المجموعة منذ  
نحو العامين. وفي السنوات الأخيرة، توسعت  
مجموعة "تايمكس" باتجاه السوق الفاخرة  
الرفيعة من خلال توقيع اتفاقيات مع علامات  
إيطالية فاخرة، وتعمل المجموعة حالياً على  
إعطاء دفع أكبر للعلامات الفاخرة.

وعن موقع العلامات الجديدة الرفيعة  
ضمن مجموعة "تايمكس"، يوضح  
هويسفارد: "الساعات المصممة تشبه حالياً  
نمواً واضحاً، ما يعني أن الساعات تخطت  
مفهومها التقليدي، أي تحديد الوقت، وهذا  
اتجاه مهم ولا عودة عنه. أما ساعات اللوحة  
الفاخرة لدينا فهي، ساعات فاخرة حقاً.  
تستخدم فيها أجود المواد، مثل الخولان  
والخولان الأسود، وكذلك الذهب الزهري،  
والسيراميك والأحجار الكريمة بما فيها  
الماس، إنها تتراوح بين أفضل التصاميم  
الإيطالية، مستلهمة في ذلك النمط الفريد لكل  
علامة، مع امتياز صناعة الساعات  
السويسرية للحركات الأوتوماتيكية. كما أن  
الاتجاه للتميز لدينا نحو التقنيات في  
الحركات الأوتوماتيكية، دفعنا مؤخرًا إلى  
شراء علامة فانتان بيرار".

ومن مزايا اتفاقيات الامتياز، يقول،  
"الرضا" تدخل أفاقاً جديدة لصناعة  
الساعات، حيث أن الكل يريد أن يصنع نمواً  
خاصاً. و"تايمكس" تملك 150 صاماً من  
التكنولوجيا والإبداع للعلامات، إلى جانب  
الإثر، والنمط والتصميم. فلماذا إذا  
مشاركة؟

ويلفت هويسفارد إلى وجود عدد من  
الأسواق التي ترغب المجموعة التوسع فيها،  
وهي تعتبر أولوية بالنسبة للعلامات عدة،  
ويشير إلى أن النمو الأكبر سيكون في  
أسواق آسيا وشرق آسيا، وخصوصاً  
الصين، كما سنطور أسواقاً أوروبية أخرى.  
وبالنسبة للشرق الأوسط، سنستمر أكثر  
في علامة "فرسانشي" التي باتت متوفرة في  
الأسواق منذ صيف 2008.

وعن تصديده لمفهوم الفخامة، يقول  
هويسفارد: "إنها الأصالة، الندرة، والنوعية،  
إنها ترتكز على الإثر والتاريخ، وهذا أمر  
بغاية الأهمية بالنسبة إلينا. لقد خطت  
مراكبات اللوحة باتجاهنا لأننا نعرف كيف  
نمزج التكنولوجيا والإبداع. إن مجموعة  
"تايمكس" هي مجموعة خاصة. لذا هناك  
سهولة إلى حد ما في اتخاذ القرار إلى جانب  
حسن قوي بالانترام." ■

# PIAGET

## تركيز على التصميم والحركات

وتسلط الإصدارات الأربعة الجديدة من ساعات بياجيه الرجالية للعام 2008 الضوء على هوية الدار ومهارتها وديناميكياتها، وتعبّر عن الصورة التي بنّتها الدار لنفسها كواحدة من أبرز رواد صناعة الساعات الراقية.

### Altiplano



طرز كبير الحجم مع علبة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً بقطر 26,8 ملم. تمتاز هذه الساعة بميناؤه فضي اللون مع مؤشرات للساعات السوداء. تعمل بحركة ميكانيكية يدوية التهيئة P838 فائقة الدقة من صنع بياجيه، بسماكة 2,5 ملم وبسرعة 21600 تردد/ ساعة، مع طاقة تخزين الوقت مدتها نحو 65 ساعة.

تحمل الساعة شعار جنيف الدائري، جسور مشطوبة ومقلعة وبراق زرقاء. صمم سوارها من جلد التمساح الأسود مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

### Emperor



صممت علبة هذه الساعة للاستطيل من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً مع ميناؤه فضي ومؤشرات للساعات من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. تحتضن العلبة حركة ميكانيكية ذاتية التهيئة Piaget 551 P بسماكة 4,95 ملم وبسرعة 21600 تردد/ ساعة، مع احتياطي طاقة مدة 40 ساعة تقريباً.

يعلو الميناؤه شعار بياجيه عند الساعة 12، وعند الساعة 10 ميناؤه ثانوي للساعات والدقائق والثواني، ومؤشر احتياطي الطاقة عند الساعة 6.

سوار الساعة من جلد التمساح البني والمشبك من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً ■

واصلت دار بياجيه PIAGET في العام 2008 تركيزها على خبرتها في مجال الحركات الميكانيكية من خلال تقديم حركة كاليبر معقدة جديدة صممت وطورت وصُنعت من طراز Emperor Coussin Perpetual Calendar وكذلك من خلال توسيع مجموعة التيبلاتو.

### Emperor Coussin Perpetual Calendar



تمتاز بعلبتها المصنوعة من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً، وميناؤها الفضي، والعادات من الساعات أو للطعنة بالساعات للطرز المصنوع من الذهب الزهري، ومؤشرات الساعات من الذهب عيار 18 قيراطاً، وخلفية العلبة المزودة بزجاج الكريستال السفهري لإظهار الحركة الميكانيكية ذاتية التعبئة المصنعة لدى بياجيه.

يعلو الميناؤه الرئيسي للساعة ميناؤه ثانوي للثواني الصغيرة عند الساعة 4، وميناؤه ثانوي ثانٍ يقدم قياس الوقت في منطقتين زمنيتين عند الساعة 8، وميناؤه ثالث ثانوي للأشهر/ السنة الكبسية عند الساعة 12، إضافة إلى

مؤشر تراجمي للنهاية عند الساعة 9 ومؤشر تراجمي للتاريخ عند الساعة 3. صمم السوار من جلد التمساح الأسود أو البني مع مشبك من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً.

تتمتع هذه الساعة بطاقة تخزين الوقت مدة 72 ساعة.

### Altiplano skeleton



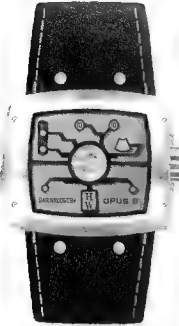
طرز كبير الحجم بعلبة دائرية قطرها 26,8 ملم، صممت من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً وحافة فضية ومؤشرات للساعات رمادية اللون. تحتضن العلبة حركة شفافة يدوية التهيئة Piaget 838 P، بسماكة 2,7 ملم و 19 جوهرة، واحتياطي طاقة 65 ساعة تقريباً. تحمل الساعة شعار جنيف الدائري وتزين ميناؤها زخرفات مشعة كالشمس وجسور مشطوبة ومقلعة يدويًا مع براغ زرقاء اللون.

سوار الساعة من جلد التمساح الأسود مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.



# HARRY WINSTON

## قراءة الوقت بأسلوب جديد



طُرحت دار هاري وينستون HARRY WINSTON برنامجها الخاص بساعة Opus 8 في العام 2001، وذلك لتشجيع الحرية المطلقة والإبداع في تقنية صناعة الساعات. ومنذ ذلك التاريخ، تأبى الدار بمشاركة صانعي ساعات مستقيّين على تطوير ساعات نادرة لم تشهد صناعة الساعات مثيلاً لها.

منذ أن أطلق مصمم الساعة الجينبة فريدريك غارينود على برنامج Opus الذي طوّرت هاري وينستون، راح يحلم بإضافة ساعة خلاقة إلى العلامة، فابتكر قطعة فريدة تجمع بين التعقيد الميكانيكي والإلكترونيات الرقمية. وبعد مهمة استمرت لنحو عام، تَبلّ غارينود ساعة Opus 8 بتوقيعه، وبنع بالدار إلى سحب صفة "صانع ساعات ومصمم" عنه، لتطلق عليه لقب "الساحر".

استفادت هذه الساعة الاستثنائية التي قُدمتها الدار خلال معرض بازل 2008 والمؤلفة من 50 قطعة فقط، من الحركات الميكانيكية ذات التعبئة اليدوية لعرض الوقت بأسلوب رقمي معاصر. وتظهر الأرقام بمجرّد الضغط عليها أو "عند الطلب" حيث يحركها مزلاج على الجهة اليمنى من العلية.

تجمع لوحة في الساعة أجزاء صغيرة معاً، رقمية وثابتة. ويقع في أسفل هذه اللوحة قرص تدوير الحركة، والتي بدورها تدور بشكل مستقل في الوقت نفسه. ويضبط غطاء البناء غطاء الآلة الحاسبة، فيما صنعت الأجزاء المكونة للمنبأ من الأنتراسيت الأسود مع جوانب مصقولة. ويجلّي الإبداع في آلية الساعة، تماماً كما في المواد المستخدمة في صنعها حيث طلبت الجوانب بالكاريون المعروف كثيراً في سباقات الفورمولا واحد، والذي تمكن فريق عمل غارينود في تطويره لاستخدامه في جزئيات الساعة. كما تمت معالجة المواد لتمكينها من مقاومة التلف والتآكل.

تتميز ساعة Opus 8 بمزايا عرض مبتكرة، فعلى الجهة اليسرى للمنبأ يظهر مصراع الساعة بـ 4 أرقام، اثنين منها للساعات واثنيان للدهور وللليل (AM-PM). وعلى الجهة اليمنى عدد مبتكر للدقائق بأسلوب عرض يتجه من

الأسفل إلى الأعلى. كما اتخذ مؤشر الدقائق الدائري شكل السهم. يتسم شكل العلية للاستيل بعرض 43 ملم وسماكة 13 ملم بالجرأة وقوة التصميم. تظهر مقمّة الساعة عرضاً رقمياً من خلال زجاجها المصنوع من الكريستال السفيري للمعالج ضد انعكاسات الضوء بسماكة 4 ملم. وتتماز هذه الساعة بحركة يمكنها الدوران 180 درجة وذلك بفضل المزلاج اللولبي على الجهة اليمنى للساعة ولتأاج الدوار على الجهة اليسرى.

ويؤسّط البناء نافذة صغيرة يمكن من خلالها مشاهدة ميزان الساعة. أما خلفية الحركة فقد تم تزيينها برسوم على شكل حلقة تنفّز منها خطوط تقود إلى عناصر الوقت المختلفة. في أعلى الساعة حرف H وفي



أسفلها M وخطان يشيران إلى التعاون في التصميم مع كل من فريدريك غارينود ووحدة تخصصات الساعات CSH. إضافة إلى الزم التسلّسي، وعلى الجهة اليمنى مؤشر تخزين الطاقة مدة 48 ساعة. سوار الساعة من الجلد وهي تتسع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

### من يكون؟

وُلد فريدريك غارينود العام 1971 في جنوب غرب فرنسا وهو يحمل إجازة في الميكانيك من الأكاديمية البحرية الفرنسية. وبعد التحاقه بمعهد الفنون والمهن في العام 1999، بدأ العمل على تطوير آلات معينة لدى مختبرات غالانويلاستي لينضم بعد ذلك إلى Audemars-Piguet كمدير للمكتب التقني. أنشأ العام 2005 وحدة تخصصات الساعات الفاخرة CSH، له جسور تواصل بين التجريب للطور والتفاني الأصيل لصناعة الساعات. جمعت هذه الوحدة بين مختلف الحرف المتعلقة بصناعة الساعات. وعندما وصل إلى معرض بازل العام 2007، أطلق غارينود دار هاري وينستون على تصميم Opus 8. وعلى الرغم من عدم اقتناع الدار بالتصميم بداية، إلا أنه تابع العمل على الساعة مدة 10 أيام متواصلة، تلقى بعدها اتصالاً مهماً ومشجعاً انطلقت بعده مغامرة Opus الجديدة، إذ وافقت الدار على خطته. ■

# Cartier

## فيض من الألوان والأشكال

### يعرف إيقاع الوقت

خملت دار Cartier فرائدها في عالم صناعة الساعات الفاخرة عبر اختراعها مفهوماً جديداً للوقت، هو الإعجاب وتنوع أثر حركة المفاجأة الأبدية، مجموعات فريدة، منها مجوهرات تسطر إطلالتها روح تصميم رفيع، مثل ساعات مجموعة Cartier Libre، أو أشكال تروي قصصاً وترسم صوراً مثل مجموعة Le Cirque Animalier، أو حتى المجموعات الكلاسيكية كموديلات Ballon Bleu وقد ارتدت هذا العام ألواناً وفزّنت بالماس.

ساعة لؤلؤية رمزها الدائرية، دوائر ضمن دوائر مرصعة بالماس، واللؤلؤ، لماعة تغزوها أرقام عملاقة تعترف فيها مؤشرات الساعات بإيقاع الوقت.

على الساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً مزخرفة ومرصعة بماسات دائرية وحتى لؤلؤ. ميناء الساعة أبيض صديّ والسوار من الكتّان الملقّن بالرمادي الغامق، والقفل من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، مع مشبك قابل للطي مرصع بماسات دائرية. تعمل الساعة الجديدة بحركة الكوارتز.

### Ballon Bleu



شعارها فيض الألوان، نسخة ريبعية من الساعة الأصلية ضمن مجموعة Ballon Bleu. ساعة بـ3 مقاسات وألوان وسوارات مختلفة.

على الطراز الأول من هذه الساعة بقطر 36,5 ملم من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً ومرصعة بماسات دائرية، وسوارها بنفخسجي من الجلد للقطع مع قفل من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. زُودت هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية للتعبئة كالكبير 076.

وشخّمت على الطراز الثاني من هذه الساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً مرصعة بماسات دائرية. سوارها من الجلد الزهري اللامع للقطع مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً. تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كالكبير 049.

أما الطراز الثالث والأصغر حجماً، فخلبت من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً بقطر 28,5 ملم، والسوار من الجلد البرتقالي المطلي للقطع، مع قفل من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً. تحتضن على الساعة حركة الكوارتز.

### Le Cirque Animalier



إنها مجموعة خيالية، ساعة ساحرة متحركة على طريقة السيرك، تسير على درب استكشافات قارة لغارة أخرى، وأسيا هي أول محطات هذه الرحلة.

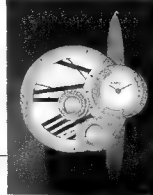
3 موديلات فريدة بكميات محدودة ورقعة مؤلفة من 50 قطعة تشادي كل أشكال الاحتراف وإتقان صناعة الساعات...

من بين هذه الساعات، ساعة يزينها دب الباندا الذي يدخل في قلب التصميم يرفق وأنسجام.

مجسم صغير لهذا الحيوان وهو يمسك بين قدميه منظرًا جميلاً للصين على شكل لوحة يزينها الخيزران وأوراق الأوكاليبتوس باللون الأبيض.

على الساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً مزخرفة ومرصوفة بالماس، والذب من الذهب الأبيض مرصع بالماس والسفير الأسود، ويحتوي رمز خضراء للعينين. السوار من الكتّان الملقّن بالرمادي الغامق مع مشبك قابل للطي من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً ومزّين بالماس. تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز.

### Cartier Libre



ساعات تخفية وشاعرية ضمن مجموعة Cartier Libre الرفيعة، التي تجسّد بشفاف الذوق اللامحدود لكارتية للأشكال البتكرة، الثمينة، اللعوبة والرائعة.

# GIRARD-PERREGAUX

## أفاق جديدة مع Constant Escapement

على مدى عقود، ارتبط اسم GIRARD-PERREGAUX بالإبداع، إذ سجلت الدار أكثر من 80 اختراعاً في مجال صناعة الساعات، مكّنتها من بناء إرث كبير في هذه الصناعة، فالاستثمار القوي والثابت في الأبحاث والتطوير عزز الثقة بالعلامة وقادها نحو التحسن المستمر في كافة الميادين.

ميكانيكية يدوية التعبئة GP9973 بسرعة 21,600 تردد/ ساعة و43 جوهرة مع احتياطي طاقة 96 ساعة كحد أدنى.  
سوار الساعة من الجلد، وهي متوفرة بكمية محدودة مؤلفة من 33 قطعة فقط.

### Vintage 1945 Square Perpetual Calendar



إنها أول ساعة مجهّزة بميزان ميكروفر الحر Microvar للبتكر حديثاً من قبل الدار. وقد أسّسّت الدار هذه الآلية في علبه Vintage Square 1945 الأنيقة.

علبة الساعة من الذهب الزهري بقطر 32x34.20 ملم، وزجاجها وخلفيتها من الكريستال السفيري، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تحتضن العلبة حركة ميكانيكية ذاتية التعبئة GP0033Q0 بسرعة 28,800 تردد/ ساعة و27 جوهرة مع طاقة تخزين الوقت مدتها 46 ساعة كحد أدنى.

سوار الساعة من الجلد، وهي متوفرة كذلك بعلبة من الذهب الأبيض و/ أو مينا أسود.

### Vintage 1945 Off-centered hour & minute



تجمع هذه الساعة بين رموز الجمال الكلاسيكي وعرض حديث جداً للوظائف. وتشكل عملية توزيع الوظائف على ميناها اللزخرف تركيبة استثنائية مع سهولة تامة في القراءة.

علبة الساعة من الذهب الأبيض وميناها عاجي مزخرف، أما زجاجها وخلفيتها فمن الكريستال السفيري. وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة GP01900 بسرعة 28,800 تردد/ ساعة مع احتياطي طاقة 46 ساعة كحد أدنى.

سوار الساعة من الجلد وهي متوفرة أيضاً بعلبة من الذهب الزهري ومينا أبيض مزخرف. ■

للمرة الأولى، جهّزت الدار ساعة Vintage 1945 Square Perpetual Calendar بأول حركة من نوعها هي ميزان ميكروفر الحر Tourbillon Chronograph Microvar free sprung balance، وسبّاعة Rattrapante & Foudroyante بنظام.

إلا أن الحدث الأبرز بالنسبة للعلامة هذا العام، كان ابتكار آلية "Constant Escapement"، التي ابتكرت خصيصاً لتناسب الساعات الرفيعة من خلال دقتها غير المسبوقة، وتصميمها الجيد وثبات نظائرها ودقتها. ويتوقع أن تفتح هذه الخطوة التكنولوجية الحقيقية آفاقاً أمام إنتاج ساعات ميكانيكية ذات إمكانات غير مسبوقة وتصميم فريد.

### Bi-axial Tourbillon



تتمتاز هذه الساعة بالآليات النادرة والتصاميم المعقدة التابعة عن تاريخ مليء بالأعمال الفنية والابتكارات الجمالية.

علبة الساعة دائرية بقطر 45 ملم من الذهب الزهري، وزجاجها من الكريستال السفيري وخلفيتها أيضاً من الكريستال السفيري المثبتة بـ براغ. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تحتضن العلبة حركة ميكانيكية يدوية التعبئة OPE0201 بسرعة 21,600 تردد/ ساعة مع طاقة تخزين للوقت مدة 72 ساعة. سوار الساعة من الجلد والمشبك من الذهب الزهري، وهي تتوفر بكمية محدودة مؤلفة من 33 قطعة فقط.

### Tourbillon Chronograph with Rattrapante & Foudroyante



أولاً من نوعها في العالم، تقدمها الدار لتخليد إرثها، إذ تكشف هذه الساعة عن دمج غير مسبق لعدد من العناصر الأكثر تعقيداً.

علبة الساعة من الذهب الزهري بقطر 44 ملم وزجاجها وخلفيتها من الكريستال السفيري، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تعمل الساعة الجديدة بحركة

# ROLEX

## تُقدّم مجموعة Oyster بحلة جديدة

تقدّم رولكس ROLEX ساعة الغطس Oyster في 3 طرازات جديدة مختلفة هذا العام،  
Oyster Perpetual Cosmograph Daytona و Oyster Perpetual Datejust و Oyster Perpetual Submariner Date هي:  
"Special Edition"، إضافة إلى ساعة Sea-Dweller DEEPSEA

### Oyster Perpetual Datejust "Special Edition"

الأناقة والخصامة يتجسّدان في هذه  
النسخة الجديدة، والتي تأتي بقطر 34 ملم  
من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.  
وقد وصّفت نظارة الساعة بخطين من  
العاس، فيما يزيّن المينا والسوار زخرفات  
مرصعة أيضاً بالماس.



### Oyster Perpetual Cosmograph Daytona

للمرة الأولى، تقدّم رولكس هذه الساعة  
بذهب Everose عيار 18 قيراطاً.  
مينا الساعة للرئيسي باللون الأسود،  
فيما الموانع الثلاثة الثانوية فمصنوعة من  
الذهب، أما سوارها فأويست مع قفل  
Oysterlock ووصلات إضافية.



### Oyster Perpetual Submariner Date

الساعة للمرجع بين الغطاسين، صُمّمت  
من قطعة صلبة من الذهب الأصفر أو الأبيض  
عيار 18 قيراطاً.  
نظارة العلية متحركة باتجاه واحد مع  
قرص سيراكروم أسود ونظام عد 120 درجة  
غير عكسي.

تمتاز هذه الساعة بمقاومتها للمياه حتى  
عمق 300 متر، وهي مرسّصة كهدايا  
"كرونوميتر" من قبل المعهد السويسري  
الرسمي لاختبار الكرونوميتر COSC.  
زوّدت الحركة بنسايض Parachrom  
شديد المقاومة للمصدمات والقول  
المغناطيسية.

يتضمّن السوار قفلاً جديداً  
GlideLock.



### Sea-Dweller DEEPSEA

لطالما شكّلت المحيطات مادة للأساطير والخيال، منذ بدء الزمن،  
وقد حرّكت في أعماق الإنسان رغبة جامحة للمغامرة، والتحدي والإنجازات  
العظيمة ورحلة عبر العصور للبحث عن مرتفعات جديدة وسبر غور  
الأعماق. ساعة Oyster Perpetual Sea-Dweller DEEPSEA هي  
تحتاج رغبة الإنسان اللامتناهية لتخطي حدود أحلامه وإمكاناته، ويأتي  
اسم الساعة تيمناً بساعة Deep Sea Special الاختباري، وهي النموذج  
الذي استُخدم العام 1960 حتى عمق 10,916 أمتار في Marina Trench.  
ساعة جديدة بالكامل تنفرد بابتكارات جديدة من رولكس، وقد تمّ  
تزييدها بجهاز Ringlock وهي علية جديدة تملك رولكس براءة  
اختراعها. ويخوّل هذا النظام الجديد الساعة مقاومة ضغط المياه الضخم  
في الأعماق للانفجسة جداً. إنها الساعة الأولى التي تحظى بسوار مع نظام  
توصيل مزدوج، ما يجعلها توفر راحة كبيرة لدى ارتداؤها فوق زي الغطس.



# PATEK PHILIPPE

## الساعة الاستثنائية

وفي ضوء ما قمّمته الدار عام 2008، يبدو من المنطقي جداً القول إن هذه الساعات تمثل فئة فريدة بذاتها في عالم صناعة الساعات وبالنسبة للدار نفسها.

قيراطاً حفر عليه Patek Philippe Genève. تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كالكبير 240 SQU، وقد تمّ جمعها وإنجازها يدوياً. تبلغ سماكتها 2,53 ملم وهي مؤلفة من 27 جوهرة بسرعة 21,600 تردد/ساعة، مع طاقة تخزين للوقت مدة 48 ساعة كحد أقصى.

### 24 Time Zones



تتنتمي ساعات باتك فيليب متعددة المناطق الزمنية إلى الفئة المتعارف عليها بالتعقيدات الفخيدة، فهي توفّر للمالكها وظائف عملية مهمة في الحياة اليومية للعاصرة، إنها ساعة عالمية تدلّ على الوقت في معظم المدن العالمية من مجرد نظرة واحدة.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كالكبير HU 240 مع عرض لـ 24 منطقة زمنية.

مع مؤشرين للنها والليل، وبسرعة 21,600 تردد/ساعة، وهي تتمتع بطاقة تخزين للوقت مدة 48 ساعة كحد أقصى.

صُنّمت عليه الساعة من الذهب الأصفر مع إضفاء اسم الدار الذي تمّ حفره على الإطار عند الساعة 12 وكلمة Genève عند الساعة 6. خلفية الساعة من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً مع نافذة من الكريستال السفيدي. تتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

بتوسط ليلياء الذهبية الأصفر عيار 18 قيراطاً خريطة العالم المرسومة واللون يدوياً. ويحيط بالخريطة قرص 24 ساعة مع مؤشر ليل ونهار باللونين الفضي والأزرق ورمزي الشمس والقمر. أما القرص الثاني فيحمل أسماء المدن بالأسود.

عقربا الساعات والدقائق من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً وقد صُنّمت عقرب الساعات على شكل خاتم. أما السوار فمن الجلد الأسود اللطيف باللون البيتي الغامق المشغول يدوياً مع مشبك قابل للطي من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً. ■

“ساعات استثنائية” هو الشعار الذي حملته معها باتك فيليب PATEK PHILIPPE إلى معرض بازل هذا العام.

### Grande Complication

تحمل هذه الساعة من خلال الروزنامة التصاعدي مرتبة جديدة من الإبداع التقني. تحتضن عليه الساعة المصنوعة من البلاتينوم 950 حركة توربيجون ميكانيكية يدوية التعبئة كالكبير R TO 27 PS QJ مع طاقة تخزين للوقت 48 ساعة كحد أقصى. ميناء الساعة من الذهب عيار 18 قيراطاً (ذهب عسلي - لون حصري من باتك فيليب) و11 مؤشراً للساعات من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً. عقربا الساعات والدقائق وسط الليلياء، وقد صُنّعا من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، أما عقرب الخوازي فقد صُنّعت الساعة الأساسية وهو من الذهب الأبيض أيضاً. وتظهر نافذة بإطار ذهبي أبيض مصقول روزنامة تعرض اليوم والشهر والسنة، ومرحلة القمر عند الساعة 6، إضافة إلى مؤشر لليل والنهار بين الساعتين 8 و7. صُنّمت سوار الساعة من الجلد اللامع البيتي اللطيف المشغول يدوياً مع قفل بطول 16 ملم من البلاتينوم.



### Calatrava

صُنّمت هذه الساعة خصيصاً لهواة جمع الساعات الجوهية. وتتميز بعلبيتها بقطر 39 ملم المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، ونظارتها للثقوبية

أيضاً من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والتي تكشف على الخلفية الزرقاء للساعة.

ميناؤها مشقوب يتوشطه عقربا الساعات والدقائق على شكل ورقة باللون الأزرق. أما السوار فمزم وهو امتياز حصري بـ“باتك فيليب” مصنوع من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً مع قفل مزدوج قابل للطي من الذهب الأبيض عيار 18





## OMEGA James Bond 007 Collector's Piece

قدمت دار OMEGA جديدها ساعة James Bond 007 Collector's Piece بكمية محدودة بلغت 10007 قطع فقط.

تتميز الساعة الجديدة، التي تنتمي إلى عائلة Seamaster، بمينا أسود لامع ومصقول مع مؤشرات ساعات سوداء مطلية بالذهب، وعقارب مطلية بمادة سويلومينوفلا اللامعة. تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التدوير مزودة بنظام الحركة متحمدة المحور الثوري، والذي يثقل الاحتكاك ويوفر الدقة على المدى الطويل. أما علبة الساعة فهي مصنوعة من الستابلس ستيل اللامع والمصقول بقطر 41 ملم، مع قدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 300 متر.

كما أن الساعة حاصلة على شهادة اعتماد chronograph مع الوظائف التالية كساعة فلكاس محترق ومن بينها صمّام نفاذ الهليوم، الذي يسمح بنفاذ نترات الهليوم أثناء الضغط وهو الأمر الذي يفيد الفلكاسين المحترفين.

## VACHERON CONSTANTIN Quai De L'île

شكّلت مجموعة Quai De L'île الجديدة من دار VACHERON CONSTANTIN السويسرية ثروة في عالم صناعة الساعات.

وتتوفّر هذه المجموعة من الساعات بالذهب الزهري أو البالاينيوم أو التيتانيوم بقطر 41 ملم للعلبة. وتعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين للوقت مدة 40 ساعة وقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً. وتتألف الساعة الجديدة، التي تعمل بسرعة 28,800 تردد/ساعة، من 27 قطعة من الياقوت.

مينا الساعة من الكريستال السفييري ومادة البولييمر يزيّنه مؤشر للأيام عند الساعة 9، وآخر للتاريخ عند الساعة 3. أما سوارها فمصنوع من جلد التمساح للقطع والمشغول يدويّاً وللتوفر بالبلاستيك البني والأسود، أو من لمطاط الأسود للطرز المصنوع من التيتانيوم. ويقدم مع الساعات الثلاث سوار إصصافي إما من جلد التمساح أو من المطاط. ويتميز مشبك الساعة بكونه ثلاثي الشفرات قابلاً لمطي مصنوع من الذهب الزهري أو البالاينيوم أو التيتانيوم.



## JAEGER-LECOULTRE Reverso Gyrotourbillon 2

قدمت دار JAEGER-LECOULTRE جديدها لهذا العام ساعة Reverso Gyrotourbillon 2، التي تتميز بحركة التوربيجون بيشاوي الشكل وفلاشي الأبعاد، والذي يمكن مشاهدته من خلال الميناء.

تحتضن العلية حركة ميكانيكية Jaeger-LeCoultre كاليبر 174 يدوية التعبئة مؤلفة من 371 جزئية و58 جوهرة، تم تصميمها وجمعها وتجميعها بالكامل يدوياً، سرعتها 28,800 تردد/ساعة مع طاقة تخزين للوقت مدة 50 ساعة.

صدرت هذه الساعة، التي تبلغ سماكتها 11,25 ملم، بكمية محدودة مؤلفة من 75 قطعة. وصممت علبتها من البلاتينيوم 950 مع مفتاح أمان، ويدخل في صناعتها الكريستال السيفري الشفاف، وهي تتمتع لقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً. أما ميناؤها فمصنوع من الزجاج الشفاف وتظهر عليه أرقام Reverso، وسوارها من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك قابل للطي مصنوع من الذهب الأبيض.



## IWC Da Vinci Automatic Precious Stones

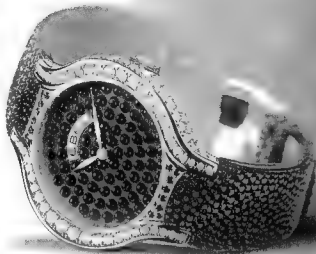
قُصِّمت دار IWC ساعة Da Vinci Automatic Precious Stones للسيرات، والتي صُمِّمت بأناقة فائقة من الذهب الزهري على شكل برميل.

تتميز الساعة الجديدة بالجواهر البارزة على نظارتها الخارجية، والتي يبلغ عددها 22 جوهرة، بالإضافة إلى ميناها زهري اللون ذات العقارب والمؤشرات الذهبية، والذي تزُينه نافذة كبيرة للتاريخ عند الساعة 3.

تعمل هذه الساعة بحركة أوتوماتيكية كاليبر 30130 بسرعة 28,800 تردد/ساعة وطاقة تخزين للوقت مدة 42 ساعة.

أما علية الساعة فهي مصنوعة من الذهب الزهري بقطر 42,5 X 35,6 ملم وأرتفاع 10,9 ملم، بينما زجاجها المحبب فهو من الكريستال السيفري العاليج ضد انعكاسات الضوء، ويبلغ وزن ساعة Da Vinci Automatic Precious Stones 101 غرام. ويتوفر سوار الساعة الجديدة للمصنوع من "الساتان" بالألوان الزهري والخمري والأسود والبتي.





## EBEL Beluga Caviar

أعادت دار EBEL تجسيد مجموعة Beluga بطريقة عصرية وديناميكية، فطرحت ساعة Beluga Caviar في إصدار محدود مؤلف من 10 قطع فقط.

تعمل الساعة الجديدة بحركة كوارتز سويسرية عيار 956 EBEL، وتتميز بنحاشتها حيث صُنعت علبتها من الذهب الأبيض المصقول عيار 18 قيراطاً، وتم ترصيعها بـ 162 ماسة من بينها 16 ماسة سوداء اللون، بقطر يبلغ 38 ملم، بينما صُنِعَ زجاجها من الكريستال السيليني للمقاومة ضد انعكاسات الضوء.

أما ميناء الساعة فهو أسود اللون مرصّع بـ 86 نصف كرة من حجر العقيق الرمادي، يزيّنه عقربان "ورقيا الشكل" مصقولان كالساعات والدقائق.

صمّم سوار للساعة من جلد الراي الأسود مع مشبك من الذهب الأبيض المصقول عيار 18 قيراطاً ويزيّنه شعار EBEL.

## JAQUET DROZ Tourbillon Reserve De Marche

طرحت دار JAQUET DROZ جديدها Tourbillon Reserve De Marche، وهي ساعة استثنائية تتميز بتقنية متطورة تستكشف من خلالها أبعاد الوقت.

تتمتص على الساعة المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً بقطر 47 ملم، حركة توربيون ميكانيكية يدوية التعبئة مع إمكانية الإطلاع بخلافة أبعاد على المؤشرات التي يعرضها الميناء.

وتتألف الساعة الجديدة من 31 جوهرة مع طاقة تخزين للوقت مدة 88 ساعة ويسرعة 21,600 تردد/ساعة، وهي قادرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

ميناء الساعة من الأوبالين الأسود مع عقارب من الذهب الأسود والفولاذ المائل للزرقاء. وقد وُضعت على القسم العلوي من الميناء وبشكل متناسق، نافذة للتاريخ وأخرى لاحتياطي الطاقة الذي يبلغ 88 ساعة.

أما سوار الساعة فهو مصنوع من جلد التمساح المبطّن يدوياً، ويتوافر بالذهب الأبيض والأحمر عيار 18 قيراطاً. وسيصدر من كل نموذج سلسلة من 28 قطعة، وتعمل كل قطعة منها رقماً منقوشاً على خلفية العلب.





## CONCORD C1 Worldtimer



قُصِّمت دار CONCORD آخر ابتكاراتها في عالم صناعة الساعات وهي ساعة C1 Worldtimer. تعمل هذه الساعة، التي تتألف من 21 جوهرة، بمحرك ميكانيكية ذاتية التحميل بسرعة 28,800 تردد/ساعة مع احتياطي طاقة 42 ساعة. صُنِّعت على الساعة من الفولاذ المصلي بمادة DLC، وهي خليط من الزرافيت وماس الكربون، بقطر 47 ملم. وتتمتع الساعة بقدرة على مقاومة تسرب المياه حتى عمق 20 وحدة ضغط، أما زجاجها فهو من الكريستال السيفري للمعالج ضد انعكاسات الضوء بسماكة 3,3 ملم. وقدمت تزويدها بتاج فولاني مغلف بالمطاط الأسود مع شعار C1. ميناء الساعة أسود اللون يزيّنه عند الساعة 9 قوس دائرة زرقاء بشكل حرف C، يعلن عن مناطق زمنية أخرى مع أسماء المدن، حيث يظهر مؤشر للندن على قرص رئيسي ومؤشر للمناطق الزمنية على قرص فرعي. وتبرز نافذة التاريخ عند الساعة 3. وطلبت للمؤشرات وعقربا للساعات والدقائق بمادة الناعمة. أما سوار الساعة فتم تصميمه من المطاط الكربوني الأسود مع مشبك فولادي مطلي بمادة DLC وتلش عليه شعار CONCORD.

## CHANEL J12 GMT



طرحت دار CHANEL مجموعة جديدة من ساعة GMT صُمِّنت بكونها أكثر أثورة مع سوار مصنوع من السيراميك الأبيض. وتنفرد هذه الساعة بكونها أنيقة وعملية في الوقت نفسه، وتعتبر مثالية للسفر حيث زُوِّدت بوظيفة GMT، التي تتيح معرفة الوقت في منطقتين مختلفتين من العالم. تقدم الساعة، إضافة إلى الوقت المحلي على مينائها الأساسي، وقتاً ثانياً على نظارتها الخارجية، التي تنجز إلى 24 ساعة من خلال عقرب ساعة GMT. وتعمل الساعة الجديدة بحركة أوتوماتيكية مع احتياطي طاقة 42 ساعة ويسرعة 28,800 تردد/ساعة، ويبلغ قطرها 42 ملم بسماكة 10 ملم. أما زجاجها فهو مصنوع من الكريستال السيفري للمعالج ضد انعكاسات الضوء مع قدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. وقد صُنِّعت المؤشرات الظاهرة على ميناء الساعة أبيض اللون من السويرلو مينوتوا المضبوطة.

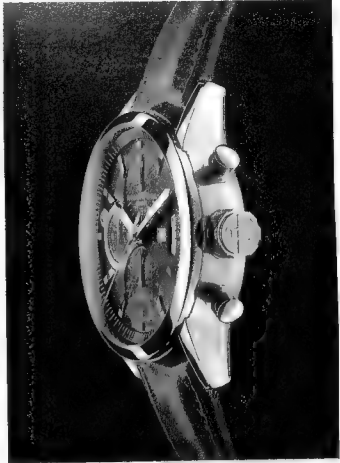
## BERTOLUCCI Serena Garbo Gent

تعكس النسخة الجديدة من هذه الساعة الخاصة بالرجال خطأً نمطياً ونظرة عملية، وتظهر تصميماً متناغماً من خلال العلية المصنوعة من الستاتلس ستيول ذات تقوُّسات ناعمة ومتوحَّشة، جنباً إلى جنب مع تناسق دوائرهما والمينا الأبيض اللغضي أو البني الغامق، مع انعكاسات متألِّفة وسوار من الجلد أو المعدن الذي يظهر وكأنه يعبر علية الساعة.

هذا الإيحاء يعززه المينا البني الداكن النمطي جداً والسوار المصنوع من الجلد باللون نفسه مع قطب بارزة. تظهر على هذه الساعة الحديثة المسحة الرجالية بامتياز والتي تدمج ما بين الحدائث والأناقة.



## RAYMOND WEIL Freelancer date Chronograph



قدِّمت دار RAYMOND WEIL جديدها ساعة Freelancer Date Chronograph التي تعمل بحركة ميكانيكية أو توماتيكية التعبئة بسرعة 28,800 تردد / ساعة. وتتمتع الساعة الجديدة باحتياطي طاقة 46 ساعة، وتزيّنها 25 جوهرة.

علية الساعة للمستديرة مصنوعة من الفولاذ المصقول بقطر 42 ملم مع نظارة من الفولاذ المصقول أيضاً، أما زجاجها فهو من الكريستال السيفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء.

مينا الساعة أسود اللون تزيّنه مؤشرات مصقولة ومعلّية بمادة مضبّطة، و3 عدادات للساعات والدقائق والثواني. وفي حين يظهر عداد الساعات عند الساعة 6، يظهر عداد الدقائق عند الساعة 12، وعداد الثواني عند الساعة 9. أما عند الساعة الثالثة فهناك نافذة لليوم وأخرى كبيرة للتاريخ، بحيث تُبرز تاريخ 3 أيام في آن واحد.

أما سوار الساعة الجديدة فهو مصنوع من الجلد البني الداكن مع مشبك قابل للمشي نقش عليه شعار Raymond Weil.

## BLANCPAIN

### Fifty Fathoms Automatique

قدّمت دار BLANCPAIN مجموعة ساعات Fifty Fathoms وتميّزت من ضمن المجموعة ساعة Fifty Fathoms Automatique المتوفّرة باللونين الأبيض والأسود.

تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التعبئة كالبرجر 1315، وتتمتع بطاقة تخزين للوقت ممتّتها 5 أيام وبقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 300 متر.

وتتميّز الساعة السوداء بعلبها الخولانية المصقولة والغطاة باللون الأسود الداكن بقطر يبلغ 45 ملم، وزجاجها للصنوع من الكريستال السفيري المقاوم للكدمات. أما خلفية الساعة فمصنوعة أيضاً من الكريستال السفيري، حيث يمكن مشاهدة حركة الساعة من خلاله، كما تم تزويدها بنظارة خارجية للدقائق.

ميناء الساعة أسود اللون تزوّنه عقارب مخروطية الشكل ومؤشرات للساعة مصنوعة من الروديوم ومغلّفة بالفلوئز المصقول مع مادة سوداء مضيقبة، كما تظهر نافذة التقايرخ بين الساعة 4 و5.

أما السوار فهو مصنوع من مادة "canvas" اللدالية للإبحار مع مشبك فولاذي أسود.



## Van Cleef & Arpels

### Midnight in Paris

طرحت دار Van Cleef & Arpels ساعتها الجديدة Paris للوفرة بالذهب الزهري أو الأبيض، عيار 18 قيراطاً ويقطر 41 ملم.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية سويسرية مع طاقة تخزين للوقت مدة 40 ساعة. وتتميز بميناؤها الأزرق الذي تزوّنه نجوم مطليّة بالذهب مع دائرة كبيرة بالأزرق الداكن. أما مؤشرات الساعة فهي مطليّة يدويا بالذهب، وتظهر على شكل نصف دائرة من الساعة 3 وحتى الساعة 9.

صنعت زجاجها من الكريستال السفيري، وتم تزويد الساعة للصنوعة من الذهب الأبيض بنظارة مرصعة بالماس. خلفية الساعة من أحجار الـ "متيوريت" الأصلية أو من الذهب الزهري للطرّاز المصنوع من الذهب الأبيض، وتظهر عليها روزنامة يمكن رؤيتها عبر كريستال سفيري.

أما السوار فهو مصنوع من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك ذهبي مزوّد بنظام أمان.





## BREGUET Classique Grande Complication

كشفت دار BREGUET عن ساعتها الجديدة Classique Grande Complication للتوفرة بالذهب الزهري أو الأبيض عيار 18 قيراطاً.

تتألف الساعة الجديدة، التي تعمل بحركة يدوية كالبير RMP1 567، من 31 جوهرة بقطر 40 ملم مع احتياطي طاقة 40 ساعة.

ميناؤها مصنوع من الذهب عيار 18 قيراطاً ومطلي باللون الفضي، وتزين البناء، الذي يتميز بكونه منقوشاً يدوياً، دائرة تظهر مراحل القمر عند الساعة 1,30، وأخرى صغيرة عند الساعة 4 تشير إلى اليوم. كما يبرز على ميناها الساعة نافذة للتاريخ عند الساعة 6، والتي تظهر على شكل دائرة مع عقرب يشير إلى التاريخ، بالإضافة إلى مؤشر للبيئة الكهيسية عند الساعة 8 وآخر للأشهر عند الساعة 10,30. وقد حُكمت مؤشرات الساعات بالأحرف الرومانية. أما زجاج الساعة فمصنوع من الكريستال السفيري، وسوارها من الجلد الأحمر المقطع مع قطب بارزة على الجانبين.

## CORUM Romvlvs Chronograph

تتمتع الساعة الجديدة بحركة كرونوغراف ذاتية التحبث مع كرونومتر يحمل دسقة هيثة الرقابة الرسمية السويسرية للكرونومترات C.O.S.C. وهي مصنوعة من 37 جوهرة وقادرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً. ميناء الساعة أسود مخمط يعطيه عدادان سويديوان مع نافذة للتاريخ عند الساعة 6. ويظهر كرونوغراف التاريخ وعدّاد التواني عند الساعة 3، وعدّاد الدقائق عند الساعة 9، مع احتياطي طاقة نحو 42 ساعة. أما زجاجها فمصنوع من الكريستال السفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء.

صنعت عليه الساعة من الستانلس ستيل بقطر يبلغ 44 ملم، مع نظارة حفر عليها 12 رقماً رومانياً. أما سوارها فهو من جلد التصامح الأسود المقطع مرتباً كبيرة، مع مشبك ثلاثي الحلقات حفر عليه شعار الدار.





## CHOPARD

### Grand Prix de Monaco

### Historique 2008 chronograph

طرحت دار CHOPARD ساعتها الجديدة Grand Prix de Monaco Historique 2008 chronograph والمشي تجمع بين المظهرين الكلاسيكي والرياضي في آن.

وتعمل الساعة الجديدة بحركة كرونوغراف ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين للوقت مدة 48 ساعة. ويبلغ قطرها 30 ملم بسرعة 28,000 تردد/ساعة، وهي مؤلفة من 25 جوهرة.

صنعت علية الساعة من الفولاذ أو الذهب الأزهرى عيار 18 قيراطاً بقطر 42,5 ملم وقدره على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً، أما زجاجها فهو من الكريستال السيفري.

تتميز هذه الساعة بميناؤها الفخشي، وعقاربها النطلية بالسوبرلومينوا. ويَزين الميناء عدّاد للدقائق عند الساعة 12، وآخر للساعات عند الساعة 6، وعدّاد إشارتي للساعات والدقائق والخواني عند الساعة 9، مع نافذة للتاريخ عند الساعة 3.

أما سوارها فمصنوع بالجلد الأسود أو الفولاذ ويجلد التماسيح للساعة الذهبية، التي طرحت بكمية محدودة مؤلفة من 500 قطعة، وهو مزوّج بمشبك قابل للطي مصنوع من الفولاذ أو من الذهب الأزهرى.

## BOVET

### Fleurier Complications

تُقدّم دار BOVET ساعتها الجديدة Fleurier Complications بكمية محدودة مؤلفة من 39 قطعة بالذهب الأزهرى أو الأبيض عيار 18 قيراطاً أو البلاتينوم.

تعمل الساعة الجديدة بحركة توربيون ذاتية التعبئة كالبيسر 13 BA05 بسرعة 21,600 تردد/ساعة مع طاقة تخزين للوقت مدة 7 أيام. وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

عليه الساعة مصنوعة من الذهب الأزهرى بقطر 42 ملم، يزيّنّها تاج مزوّج بصحر من الكريستال السيفري، وقد شُغّ زجاجها وخلفيتها من الكريستال السيفري أيضاً.

ميناؤها يأتي باللون مع عقارب متعرجة ومزوّدة برؤوس حمراء، ويظهر عليه توربيون للدقائق عند الساعة 3 ومؤشر لاحتياطي الطاقة عند الساعة 9.

أما سوار الساعة فمصنوع من جلد التماسيح ومطرّز يدويّاً، مع مشبك نهبي قابل للطي.



## HUBLOT Big Bang "classic"

طرحت دار HUBLOT ساعتها الجديدة Big Bang "Classic" التي تتسم بالكلاسيكية مع لمسة رياضية وعصرية. صنعت علبة الساعة الجديدة من مادة الزركونيوم بقطر 45 ملم، مع نظارة خارجية من السيراميك تزيينها 6 براغ على شكل حرف "H" مصنوعة من مادة التيتانيوم المصقول، بالإضافة إلى تاج من مادة الزركونيوم نقش عليه شعار Hublot. أما زجاج الساعة فهو من الكريستال السفيري للعلاج من الداخل ضد انعكاسات الضوء والذي يكشف عن ميناء أسود مصمم من مادة الكربون مع مؤشرات للساعات صنعت من مادة الروديوم وغارب مرصعة بالماس. تحتضن العلبة حركة HUB 1100 ميكانيكية ذاتية التعبئة مكوّنة من 21 جوهرة، مع طاقة تخزين للوقت مدة 42 ساعة، وقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. سوار الساعة مطاطي أسود اللون مصنوع من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك فولاذي أسود.



## ROMAIN JEROME تقدّم Titanic DNA



قدّمت دار ROMAIN JEROME مجموعة فريدة من ساعات Titanic DNA التي تتميز بإطارها المصنوع من الفولاذ الصديق للمستخرج من حطام سفينة "تيتانيك". وتتوفر هذه المجموعة بكمية محدودة مؤلفة من 2012 قطعة فقط. وتبرز ضمن هذه المجموعة ساعة ساعة Day & Night التي تتميز بتوربيون مزدوج للنهار والليل يشير إلى الوقت، من دون وجود غارب للساعات والدقائق. وهي متوفرة بكمية محدودة مؤلفة من 9 قطع فقط. تعمل الساعة الجديدة بحركة حصريّة "RJ One"، وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً، أما علبتها فمصنوعة من الفولاذ والتيتانيوم بقطر 46 ملم، وقد صمّم زجاجها وخلفيتها من الكريستال السفيري للعلاج بشكل مزدوج ضد انعكاسات الضوء. ميناء هذه الساعة مصنوع من مادة الكربون الأسود ويدخله الفحم المستخرج من سفينة "تيتانيك"، وسوارها من جلد التمساح الطبيعي مع مشبك قابل للطي.

## A. LANGE & SOHNE Cabaret Tourbillon



طرحت دار A. LANGE & SOHNE الألمانية ساعتها الجديدة Cabaret Tourbillon التي تعمل بحركة توربيون يدوية التعبئة كاليبير L.042.1، مع احتياطي طاقة مدة 5 أيام ويسرعة 21,600 تدوير/ساعة. تم جمع الساعة المؤلفة من 373 جزءاً يدوية، وقد زينت 47 جوهرة ومن بينها حجران ماسيان. تتميز علبة الساعة بشكلها اللطيف وهي من البلاتين أو الذهب الزهري بقياس 39,2x29,5 ملم، أما زجاجها فمصنوع من الكريستال السفيري. وشحن مواء الساعة من الفضة الصلبة باللون الأخضر الداكن أو الفضي تزيّن عقارب من ذهب الروبيوم أو الذهب الزهري، مع مؤشر لاحتياطي الطاقة عند الساعة 4 كما تقع تحت

مؤشر الساعة 12 نافذة ضخمة للتاريخ تبدو متناسقة مع التوربيون الظاهر في فتحة عند الساعة 6. وتم تزويد الساعة الجديدة بخاصة لولبي معقل يدوية، وقطعة بنح لتبديل التاريخ عند الساعة 2. أما سوار الساعة فهو من الجلد النعاس المرن مع مشبك Lange للحرك ولصنوع من البلاتين الصلب، أو الذهب الزهري.

## DEWITT Incognito 2008



في عيد ميلادها الخامس، قدمت دار DEWITT ساعة Incognito 2008 التي تعتبر سابقة عالية من حيث الشكل والمضمون وإبتكاراً استثنائياً في عالم صناعة الساعات،

وقد بيعت في المزاد العلني بـ 400 ألف يورو من دون الكشف عنها، خافرة بذلك كل المعايير. تم تجهيز الساعة الجديدة بتوربيون يتمتع باحتياطي طاقة مدة 21 يوماً. وصنعت علبتها من الليثيوم والألمنيوم بسماكة 2,62 ملم، ووزن لا يتعدى 191 غراماً. تعمل هذه الساعة، التي تتألف من 370 جزءية، بحركة ميكانيكية يدوية التعبئة. وتتميز باللون الأحمر الذي يغطي مؤشرات الساعة الظاهرة على المينا، وهي مزودة بمؤشر للدقائق على شكل دائرة سوداء في وسط المينا، بالإضافة إلى مؤشر لاحتياطي الطاقة. وتم تصميم المينا على قطعة متحركة تدخل في العلبة. أما طوق الساعة فصنع من مواد خاصة جداً هي التيتانيوم والألمنيوم لتشكل صدق للتصميم الجدد للساعة.

## PARMIGIANI Pershing

طرحت دار PARMIGIANI، بالإشتراك مع مجموعة Pershing المتخصصة في صناعة البحوث، مجموعة ساعات Pershing الجديدة. وتبرز ضمن المجموعة ساعة "one-one-five" chronograph الموجودة بكميات محدودة.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة كاليبير 190 مع احتياطي طاقة لمدة 50 ساعة. ويظهر على مينا الساعة، ذات اللون الفضي أو الهافاني، كرونوغراف للثواني وعدّاد كرونوغراف للساعات والدقائق، وتزيّن نافذة واسعة للتاريخ. كما تتميز الساعة الجديدة بسوارها للصنوع من جلد النعاس الطبيعي، وأما علبتها فهي مصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً أو من الـ 950. وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 200 متر.



## JEANRICHARD Bressel Classic Chronograph "For Juventus"

كشفت دار JEANRICHARD عن ساعة Bressel Classic Chronograph "For Juventus" التي تحمل شعار فريق كرة القدم "Juventus" على مينائها.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين للوقت مدة 42 ساعة. ميزانها أسود ومؤشرات الساعة باللون الأبيض مع نافذة للتاريخ بين الساعة 4 و5. ويؤمن المينا كرونوغراف للساعات عند الساعة 6، وآخر للدقائق عند الساعة 3. أما كرونوغراف الثواني فيظهر عند الساعة 9. أما علبة الساعة فهي سوداء بقطر 43 ملم، وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً. وزجاجها مصنوع من الكريستال السفيري للعلاج ضد انعكاسات الضوء مع سوار من المطاط الأسود.



## ZENITH Class

أرادت دار ZENITH هذا العام العودة إلى جذور الكلاسيكية في مجموعة ساعاتها الجديدة Class من خلال اعتماد الخطوط النقية الأنيقة بعصرية منروسة.

تميّزت هذه المجموعة بأسلوب فريد وبشخصية هادئة وفخمة تتلاءم والاستعمال اليومي وتنسجم في الوقت عينه مع متطلبات الأناقة القصوى.

تقدم المجموعة الجديدة 3 طرازات هي مراحل القمر مع روزنامة ثلاثية، واحتياطي الطاقة، وعقرب الشواني والدقائق والساعات مع عقرب للشواني في الوسط.

وتتوفر هذه الساعة بالذهب الزمري مع ميناء فضي، أو بالفلوذا مع ميناء أسود أو فضي.

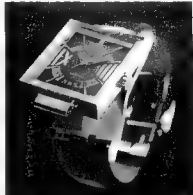
وقد أولت دار Zenith عناية خاصة بأناق التفصيل مع زخرفة clou de Paris الجديدة ومع مؤشرات carbores المشغولة بالذهب الصلب أو بالفلوذا.



## UNIVERSAL GENEVE Microtor Cabriolet

قدّمت UNIVERSAL GENEVE ساعتها الجديدة Microtor Cabriolet التي تقسم بالجرأة والعصرية. وتتميز هذه الساعة التي تعمل بالتعبئة الذاتية، بجسورها للطلية بالروبيوم والمتنقوشة بزخارف Cotes de Geneve الدائرية. وتتكون من 30 جوهرة مع احتياطي طاقة يبلغ نحو 42 ساعة.

مينائها أسود مع دائرة للدقائق باللون الأبيض ومؤشرات الساعات والدقائق مصقولة بالماس، كما تم استخدام الأرقام الرومانية الطلية عند الساعتين 3 و 9. وتظهر عند الساعة 6 نافذة كبيرة تعرض التاريخ لخلاصة أيام. أما علية للساعة فهي مصنوعة من الستانلس ستيل مع ياقوت أزرق معالج ضد انعكاسات الضوء، وسوارها باللون الأسود مصنوع من جلد عجل بلارينا مع خياطة يدوية مزودة بـ 4 من جلد التحمض الطبيعي مع مشبك استثنائي قابل للطي.



## Yeslam The Aviator



طرحت شركة Yeslam ساعة "الطيار" The Aviator، وهي اختراع سعودي في عالم صناعة الساعات السويسرية. تحتوي الساعة على حاسب آلي متكامل للطيران يمكن استخدامها في حسابات رحلة طيران وكذلك التخطيط لها. ويبلغ واحدة لإطار الخارجي للساعة بإمكان معرفة السرعة الحقيقية للطائرة.

صمّم الساعة للطيار يسلم بن لادن الذي لم يتوقف عن البحث والاختراع، وإزاء هذه المرة أن يجمع بين ما هو جميل وما هو مفيد، ويعد محاولات كثيرة ولدت ساعة "الطيار".

## CENTURY Prime Time Egos

طرحت دار CENTURY ساعة Prime Time Egos Chronograph GMT والتي تضم ساعات Poeme و Mogul و Leela Divya وتتميز الساعة الجديدة بكونها مصنوعة من الذهب الأحمر عيار 18 قيراطاً ومزودة بوظائف كرونوغراف وتوقيت GMT. وقد زين مينائها، بالزخرف بـ 130 ماسة، بنافذة التاريخ عند الساعة 3 وعيادات ثلاثة من اللؤلؤ.

أما عليتها، المصنوعة من السفير، فهي ذات شكل هندسي ذي 12 ضلعاً. وسوارها صنع من جلد التحمض مع قفل قابل للطي، كما أنها مزودة بكرونومتر يحمل دقة هيئة الرقابة الرسمية السويسرية للكرونومترات COSC.





## GLASHUTTE Senator Sixties Chronograph



من خلال  
Senator Sixties  
Chronograph  
تجسد  
GLASHUTTE  
حياة الستينات.  
تمتاز هذه الساعة  
بزجاجها الحدودي  
للصنوع من  
الكريستال الياقوتي

وميناؤها القريب المطعم بالساعات. مؤشرات الساعات على شكل  
ماسات مطلية بمادة سوبرلومينوغا الالامعة ويعكس الخط  
للمستخدم في كتابة هذه الأرقام التي كانت رائجة في الستينات.  
عدادات الكرونوغراف عند مؤشرات الساعة الثالثة والتاسعة  
بالمينااء الباليه قطر 42 ملم. يمكن تشغيل وظائف الساعة بواسطة  
هذا الكرونوغراف وبواسطة الأزرار المستديرة على جانب العلبة.  
خلفية العلبة من الكريستال الياقوتي الذي يسمح بالرؤية  
للإشارة لحركة الساعة كالجير 32-39. أما السوار فمصنوع من  
جلد التمساح أو الستانلس ستيل. تتوفر هذه الساعة بمينااء أسود  
أو فضي.

## LEONARD Belle de Nuit

تقدم ساعات LEONARD جديدها ساعة Belle de Nuit المولدة  
من 8 طرازات 4 منها مرصعة بالماس أو الياقوت.

تمتاز الساعات بحليتها الدائرية بقطر 48 ملم وللصنوعة من  
الفولاذ باللون الأسود أو البني أو الأبيض أو الزهري، والتي  
تحتضن حركة كوارتز سويسرية الصنع وتمتتع بقدرته على  
مقاومة ضغط المياه  
حتى عمق 50 متراً.



ترتزين المينااء زهرة  
مرصعة بالماس أو  
الياقوت، فهما رُصفت  
النظارة بالماس والماس  
الأسود أو السكري أو  
بالماس والياقوت.  
أما الساعات غير  
المرصعة فتمتاز  
بنظارتها المصنوعة من  
السيراميك الأسود أو  
الأبيض، أو الزهري أو  
البيج.

## RSW High King Tourbillon



طرحت RSW مجموعة  
جديدة من ساعات  
Tourbillon مرقعة بكمية  
محدودة مؤلفة من 25 قطعة  
فقط.

يبلغ قطر علبة هذه الساعة  
المصنوعة من الذهب الزهري  
عيار 18 قيراطاً 44 ملم،  
زجاجها من الكريستال  
الصفيري مع تاج بنظام تدوير  
حصري وخلفية من الكريستال  
الصفيري، وهي تتمتع بقدرته  
على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

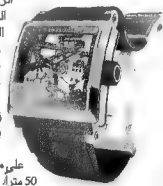
تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية يدوية التعيين بسرعة  
28,800 تردد/ ساعة مع طاقة تخزين للوقت 120 ساعة كحد أدنى.  
ميناؤها أسود تعلوه مؤشرات للساعات والدقائق وعربة  
التوربيون وروزنامة تراجعية بين الساعتين 1 و2، أما مؤشر الطاقة  
فهذه الساعة 5. شتم السوار من الجلد المقطع باللون مختلفة مع  
مشبك امان مزود قابل للطي.

## ROGER DUBUIS Kingsquare

تقدم ROGER DUBUIS الساعة الجديدة Kingsquare للتميزة  
بحجمها وتصميمها الذي يضيء غنى على ابتكارات الدار.

تتوفر هذه الساعة بمقاسين للعلبة المربعة، الأول للرجال  
40x44 ملم، والثاني للسيدات 36x36 ملم. جمعت هذه الساعة في  
تركيباتها المعادن الثمينة والمواد التقنية البحتة، والتي توغت بين  
الذهب والتيتان والمطاط والسفير وغيرها، وبألوان مختلفة.

تمتاز هذه الساعة بـ3 واجهات أفقية يمكن مشاهدتها عبر  
الزجاج المصنوع من الكريستال  
الصفيري وقلب الساعة  
الزجاجي والخلفية التي يمكن  
من خلالها مشاهدة حركة  
الساعة للمجموعة Poinçon de Genève.



إطار الساعة معدني مع  
زوايا من المطاط محكمة  
بـ3 براغي من التيتان.  
تتمتع هذه الساعة بقدرته  
على مقاومة ضغط المياه حتى عمق  
50 متراً.

**VERSACE**  
Versace Pour Homme



عطر جنيد للرجال من VERSACE ابتكر من المكونات الأساسية التوسطية يسمح هذا العطر بإمكانية تكهن خصائص الرجل المعاصر من خلال بعض الروائح الخيالية، مثل المعرفة والثقة بالنفس، والقدرة على عيش حياته بعلاقة متناغمة مع العالم الطبيعي.

عطر كلاسيكي مبهور بروائح  
معاصرة تكتسح الحواس، خليط من  
السرخس والبرغموت والجيرانيموم  
والليمون المستخرج من الكلابريا وأوراق  
ورائح الخشب مثل الأرز، ورائحة الكهرمان

تتألف مجموعة Versace Pour Homme من عطر، بعبوة تعمل بنظام الرذاذ بحجم 30 و50 و100 مللتر، وكريم ومستحضر بعد الحلاقة ومزيل الرائحة بشكلين وحجمين مختلفين وشامبو للشعر والجسم.

**DIOR**  
**Dior Homme Sport**



فصل آخر في عالم عطور ديور للرجال يخطفه العطر الجديد Dior Homme Sport، يتسم هذا الابتكار الفريد بالكلاسيكية المثيرة والشفق لعطور Dior Homme.

يمتاز العطر الجديد بجرأة الشباب والانتعاش  
للحيوي وبحفاؤه على سحر العطور الغامضة،  
ويحتوي في تركيبته على الزنجبيل، الراححة الأكثر  
بهروزا فيه، وراححة الرومانان والخزام وخشب أرز  
الأطلس والصندل.

يقترض عطر Dior Homme Sport نفسه من خلال الخط الأحمر البردي والحيوي  
وللتحفظ، عبوة رياضية أنيقة تمزج بين الحركة والخفة من دون التضحي بالأناقة دار  
البيور الشهيرة.

"جوتن" : 7 ملايين لتر  
من الدهانات لمشروع في قطر

أعلنت شركة جوتن Jotun، أنها ستقوم بتوريد 7 ملايين ليتر من الدهانات لمشروع سكني ضخم في مدينة مسييعيد الصناعية في قطر، يشمل بناء 1244 وحدة سكنية تابعة لشركة "قطر للبترول" والشركات التابعة لها، كما يضم أيضاً مدرسة دولية وروضة أطفال، ومحطة طاقة قوّة.

وتتولى الشركة حالياً عدداً من المشاريع المهمة، بينها مشروع إعادة تطوير "استاد خليفة الرياضي"، إضافة إلى مشاريع بارزة في مختلف أنحاء العالم، بما فيها "برج إيفل" و"برج العرب" و"دار الأوبرا" في الصين و"مجمع مدينة النيل".

**KENZO**  
**Kenzopower**

تقدم كنزو  
KENZO عطرًا جديدًا  
للرجال Kenzopower  
بسيطاً وقويًا،  
حساساً ومفعماً  
بالرجولة. عطر قائم  
على التناقضات، هو  
جوهر كنزو.



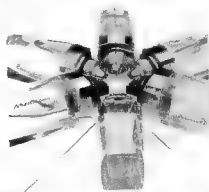
تركيبه العطري  
مزيج من روائح زيت  
البرغموت، والكمون،  
والكرنوم، خلاصة  
من الزهور وخشب  
الأرز والصمغ. عبوة العطر من المعدن البراق  
مع انحناءات بسيطة وخطوط هادئة.

**Cartier  
Roadster**

ابتكر عطر Roadster ماتيلد لوران، وهو مصمم العطور عند الطلب لدى كارتيه Cartier.

ويعكس هذا العطر القيمة العالية  
للأحجار الحقيقية: الإشراق، اللون، القيراط،  
الصقل، أي إنه يجسد كل الأوراق الراححة في  
المادة.

مزيج نقي وأنيق يتمحور حول النعناع، وهو الأساس الذي بنى عليه مصمم العطر الإحساس الدائم بالترصيع الغامر من الأخشاب الكريمة.



## عبد الله بن سوقات

عينه مركز دبي المالي العالمي رئيساً تنفيذياً لـ "مجموعة DIFCA لايفستائل"، الوحدة الجديدة التابعة للمركز والمختصة بتطوير وإدارة المنشآت التي تعزز أنماط الحياة الراقية. ويحمل بن سوقات درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال، مع التخصص في نظم المعلومات الحاسوبية، من جامعة ميامي. كما حاز بن سوقات على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، مع التخصص في التسويق والأعمال التجارية الدولية، من الجامعة نفسها.

## ريمون خوري



عينته شركة "بروكتر أند غامبل" مديراً لكتبتها في لبنان ويتمتع خوري بخبرة واسعة حيث أمضى 13 عاماً في الشركة لتبلغ خلالها في العديد من المناصب، حيث عمل لمدة 3 أعوام في المقر الرئيسي للشركة في جنيف، وخلال الأعوام الأربعة الأخيرة عمل في منطقة الشرق الأوسط.

## إيفور كانتو



عينته شركة "هاير كونسولتنغ" عضواً في المجلس التنفيذي لشركة "أتكينز"، ورئيساً تنفيذياً لها، حيث سيباشر مهامه اعتباراً من أول ديسمبر من العام الجاري. يتمتع كانتو، بعضوية المجلس التنفيذي لـ "مجموعة ديلو آس أتكينز" منذ خمس سنوات، كما يشغل منصب العضو المنتدب لـ قسم حلول التصميم والهندسة، منذ تأسيسه في أبريل من العام 2005، إضافة إلى مناصب أخرى.

## علي الشافقي آل معين

عينه مصرف أبوظبي الإسلامي في منصب نائب رئيس أول، ورئيساً للفروع في دولة الإمارات. وإضافة إلى إدارة الفروع، سيكون مسؤولاً عن دراسة عمليات التوسع والخطط التطويرية لتحسين خدمة العملاء. ويأتي آل معين إلى هذا المنصب حاملاً معه 20 عاماً من الخبرة في القطاع المصرفي الإماراتي، إضافة إلى خبرته في بنوك عالية متقدمة.

## خالد اللقود



عين رئيساً للمكتب الإقليمي لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) الذي يشمل لبنان والأردن وسورية، على أن يكون مركز إقامته في لبنان.

وقبل تعيينه في هذا المنصب، كان اللقود مديراً للشؤون للمنظمات الأمنية والاستراتيجية في أوروبا في وزارة الخارجية المصرية (2007-2008)، كما شغل مناصب عدة في وزارة الخارجية المصرية. وهو يحمل دبلوم الدراسات العليا في العلاقات الدولية من المدرسة الوطنية للإدارة في باريس، وبكالوريوس هندسة من جامعة القاهرة.

## كريستوف مارز



أعلنت "مجموعة إعمار للضيافة"، عن تعيينه مديراً للتشغيل في المجموع، وتشمل مهامه الإشراف على مختلف مرافق المجموعة.

ويملك مارز، خبرة تزيد على 20 عاماً في قطاع الضيافة العالمي، وهو خريج مدرسة "مابمبورغ الفندقية" وجامعة "البرت شفايتز"، كما يحمل مارز شهادة الماجستير في التسويق والتخطيط الاستراتيجي والتشغيل من جامعة "هيريويت-وات" في إنتربره.

## باتريك خوزي



تم تعيينه من قبل "مجموعة إعمار للضيافة" في منصب مدير أول لقسم التطوير والتشغيل في المجموعة.

ويحمل خوزي شهادة في إدارة الفنادق من مدرسة "بوردر الفندقية" في فرنسا، كما تخرج من برنامج للمديرين العاملين في "جامعة كورنيل" الأميركية.

## ماركوس جايليل



أعلنت شركة "ديال" للتطوير العقاري عن تعيينه رئيساً تنفيذياً لها. وانضم جايليل إلى "ديال" قادماً من شركة "فيديرا كابيتال"، شركة الاستثمارات المتخصصة

في العقارات والخدمات المالية التي تتخذ من الإمارات مقراً لها، حيث يشغل فيها منصب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة منذ العام 2004.

## شجاع زايدي



عينته شركة فنانق هيلتون نائباً للرئيس للمشروعات في المملكة العربية السعودية، إلى جانب منصبه الحالي كمدير عام لفندق وأبراج هيلتون مكة. تولى زايدي العديد من المناصب في هيلتون، حيث عمل مديراً لإدارة الليجيات، ومديراً لإدارة العمليات، ومديراً عاماً لفنانق هيلتون في الولايات المتحدة، والصين، والمملكة العربية السعودية.

## لؤي غندور



تم تعيينه من قبل سلسلة مطاعم "كرافي" نائباً للمدير التنفيذي فيها. وعمل غندور لأكثر من 10 أعوام في قطاع الضيافة العالمية.

## ميرنا القاسم



أعلنت بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا عن تعيينها في منصب مديرة العلاقات العامة الإقليمية في الشركة لدول مجلس التعاون الخليجي، الشام، أفريقيا، إيران، باكستان والهند. وتتمثل القاسم بخبرة واسعة اكتسبتها من خلال عملها في وكالات عالية للعلاقات العامة في دبي، وهي حاصلة على بكالوريوس في العلوم السياسية مع التخصص في العلاقات الدولية من الجامعة الأميركية في القاهرة.

## تعيينات جديدة في "ساب"

عينت شركة "ساب" SAP خوزيه دوراتي رئيساً ورئيساً تنفيذياً لعمليات الشركة في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا BMEBA. كما عينت دورولو كاردينوتو رئيساً ورئيساً تنفيذياً للشركة في أميركا اللاتينية.

**يشهد** العالم العربي اليوم سلسلة من التحولات المهمة التي تتميز بتحسّس عام في مستوى المعلومات الاقتصادية والنمو المتين وفائض مالي مترادف لذي الدول العربية المنتجة للنفط ووثيرة اصلاح اقتصادي مضطردة، بالإضافة إلى أجواء ملائمة من التغيير الاجتماعي التدريجي.

**أكثر** فأكثر، باتت المرأة العربية في قلب هذه التحولات المستمرة، لا بل أضحت عنصراً فاعلاً فيها. فبفضل المناصب التي تتبوأها بصفتها سيدة أعمال وإدارية نافذة ونشطة سياسية واجتماعية وساحبة أموال ومستثمرة ومستهلكة وام. أصبح للمرأة قوة متنامية لا بد من الإقرار بوجودها وأحدها معن الاعتبار. وفي هذا السباق، لا بد من الإشارة الى ان قيمة لأموال التي تملكها المرأة في دول مجلس التعاون الخليجي قدّرت بـ 346 مليار دولار ام ركي عام 2007. ومن المتوقع أن تصل إلى 385 مليار دولار بحلول عام 2011.

**ولكن** تقدم المرأة العربية في المستقبل ستكون عملية تطويرية وليس عملية ثورية وسنكمس التحديات في كيميّة تثبيت المكاسب التي حققتها المرأة في بواحي الحياة المختلفة وفي تحقيق مستوى أعلى من توظيف كافة إمكانياتها

شارك الآن في هذا الحدث الريادي  
للإماتراك: [www.newforum.com](http://www.newforum.com)

# برعاية اللبنانية الأولى السيدة وفاء ميشال سليمان

منتدى المرأة العربية والمستقبل الثاني

# NAWF

The 2<sup>ND</sup> New Arab Woman Forum

23-24 أكتوبر 2008

فندق انتركونتيننتال فينيسيا ، بيروت، لبنان



PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

الشريك الإعلامي



ESGA



mbc

HSBC  
The world's local bank

EDUGATES®

لبنان: هاتف: +961 1 780 200 ، فاكس: +961 1 780 206 ، ص.ب: 113 - 6194 الحمراء - بيروت 1103 2100  
الإمارات العربية المتحدة: هاتف: +971 4 2941441 ، فاكس: +971 4 2941035 ، ص.ب: 55034 دبي  
[www.newforum.com](http://www.newforum.com) - [newforum@iktissad.com](mailto:newforum@iktissad.com)



## Offices and Representatives

### Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

#### LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.  
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT  
TEL: + 961 1 780200 - 353577  
FAX: + 961 1 780206 - 354952  
E-mail: iktissad@iktissad.com

#### SAUDI ARABIA

RIYADH  
ADHAM 3157 RIYADH 11422  
Al Olaya Bld., Al Nizar Cluster (B).  
3<sup>rd</sup> Fl., Office # 302  
TEL: + 966 1 293 2769  
FAX: + 966 1 293 1837

#### JEDDAH

Adham Trade Center, Al Madinah Rd  
1<sup>st</sup> Flr, Office # 105  
TEL & FAX: + 966 2 651 9465  
+ 966 2 614 1855

#### U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI  
TEL: + 971 4 294 1441  
FAX: + 971 4 294 1035  
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

#### KUWAIT

P.O.BOX: 22955  
SAPAT 13990 KUWAIT  
TEL: + 965 2409552  
MOBILE: + 965 7835590  
FAX: + 965 2409553

#### QATAR

Office # 16, Bin Tower center,  
TV roundabout, Doha, Qatar  
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar  
TEL: + 974 4877443  
FAX: + 974 4873196  
Mobile: + 9745112279  
E-MAIL: mcd.chrhaib@iktissad.com

#### TURKEY

I. E. MURAT EFE  
EMLAK BAKKASI BLOKARI C-4  
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL  
TURKEY  
TEL: + 90 212 281 31 69  
FAX: + 90 212 281 31 66  
E-MAIL: turkey@iktissad.com

### International Media Representatives

#### FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND  
85 AVE. CHARLES DE GAULLE  
92100 NEUILLY SUR SEINE  
FRANCE  
TEL: + 33 1 40883574  
FAX: + 33 1 40883574  
Email: vd2@wanadoo.fr

#### JAPAN

SHENANO INT'L  
AKASAKA KYOWA BLDG  
1-16-14 AKASAKA  
MINATO - KU, TOKYO 107  
JAPAN  
TEL: + 813 35846420  
FAX: + 813 35055428

#### MALAYSIA

Shella Cheong  
Publicitas International Sdn Bhd  
S105, 2nd Floor, Centropoint,  
Lebuhr Bandar Utama, Bandar Utama,  
47800 Petaling Jaya, Selangor,  
Malaysia.  
Mobile Phone: + 6012 287 3092  
TEL: + 603 7729 6923  
FAX: + 603 7729 7115  
Email: schong@publicitas.com

#### RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAOUR CO.  
KRAMSKOYEMSKAYA NABEREZHENAYA  
DOM 11/15, AP. 15  
109172 MOSCOW,  
RUSSIAN FEDERATION  
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346  
FAX: + 7 495 912 1266, 261 1367

#### SOUTH KOREA

BISCOMB 521, MEDOPA BLDG  
145, DANORI-DONG  
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071  
KOREA  
1914 SEOUL, 110-419 KOREA  
TEL: + 82-2 739 7841  
FAX: + 82-2 732 3662

#### SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.  
CASE POSTALE 146,  
ROUTES D'ORON 2  
CH-1010 - LAUSANNE 10,  
SWITZER  
TEL: + 21 654 40 00  
FAX: + 21 654 40 04

#### UNITED KINGDOM

TONY BEESTON  
POWERS INTERNATIONAL LTD  
GORDON HOUSE  
GREENCOAT PLACE  
LONDON SW1P 1PE  
TEL: + 44 207 592 8325  
FAX: + 44 207 592 8326  
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

#### U.S.A. CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEET INTERNATIONAL  
136 EAST 36TH ST.  
NEW YORK, NY 10016  
TEL: + 1 212 213 9408  
FAX: + 1 212 779 9651  
E-MAIL: info@admarkint.com  
WEBSITE: admarkint.com

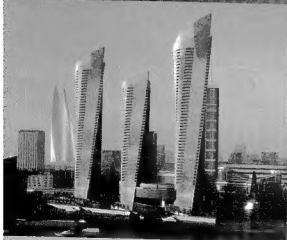
THE MARCOM BUILDING  
165 WOODROW AVE.  
SOUTHBOROUGH, CT 06489  
TEL: + 1 203 319 1000  
FAX: + 1 203 319 1004

## Advertisers' Index

- ABDALI .....	15
- ACER .....	109
- AI HANOO HOLDING .....	F.C
- ARAB CONSUMER FORUM /HEMAYA "123, 135" .....	
- ARAB TRANSPORT FORUM .....	141
- ARAMEX INTERNATIONAL .....	155
- AWITTE 2008 .....	137
- BAHRAIN ECONOMIC DEV. BOARD .....	11
- BANK AUDI .....	105
- BANK OF SHARIAH .....	119
- BANQUE LIBANO-FRANCAISE .....	111
- BLANCPAIN .....	IFC
- BLOM BANK .....	23
- CAIRO INVESTMENT FORUM .....	129
- CANON .....	63
- CHANEL WATCHES .....	OBC
- CITY SCAPE .....	131
- CPC .....	47
- CREDIT SUISSE .....	13
- DAR EL JELD .....	65
- DELL .....	33
- DEYAAR DEVELOPMENT .....	40-41
- DUBAI INDUSTRIAL CITY .....	21
- DUBAI INVESTMENT .....	93
- DUBAI SCHOOL OF GOVERNMENT .....	53
- EBEL .....	101
- ENTREPRENEUR BUSINESS VILLAGE .....	17
- FOUR SEASONS HOTELS .....	103
- GIC .....	91
- GIRARD PERREGAUX .....	79
- GITEX 2008 .....	127
- GULF HOLDING CO. .....	IBC
- HARRY WINSTON .....	7
- HYUNDAI .....	"35, 37"
- IMPERIAL TOWERS .....	26-27
- JAQUET DROZ .....	85
- JAGUAR .....	50-51
- JUMEIRAH GOLF ESTATE .....	57
- KIA .....	97
- KUWAIT INVESTMENT FORUM .....	147
- LA BOURSE DE TUNIS .....	113
- LIMITLESS .....	68-69
- MEA .....	135
- MEDGULF .....	14
- MERCEDES .....	"9, 78"
- MOVENPICK HOTELS .....	87
- NAW FORUM .....	192-193
- NESMA .....	107
- OMEGA .....	5
- PLUS PROPERTIES .....	125
- PORSCHE .....	45
- QATARI DIAR .....	19
- RAYMOND WEIL .....	61
- SALVATORE FERRAGAMO .....	29
- SARAYA .....	99
- TUNIS ECONOMIC FORUM .....	117
- UNION PROPERTIES .....	81

# عنواني.. فيل امار

في مرفأ البحرين المالي



فيل امار تطوير العقارات من التميز والحيثية لاسلوب حياتك المنح الجيدة  
لأجلاسك الجميلة. فيل امار .. العنوان الباع التميز. الرقي .. لسمعة النخبة  
جائزة ارييان بيرنيس لافضل مشروع عقاري عام 2008 - الكويت



شركة عقارات  
GULF HOLDING COMPANY  
The pinnacle of excellence

فيل امار villamar  
بالتعاون مع  
www.villamar.com.bh

الشركات المتخصصة في العقارات  
GM  
Gulf Marketing  
The pinnacle of excellence

Tel. +973 17 55 8484

www.gulftower.com

# CHANEL



J 12  
CALIBRE  
3125